INTERNATIONAL BESTSELLER



ĐAM MÊ

BÍ QUYẾT TẠO

THÀNH CÔNG

First News



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

STEPHEN R. COVEY
JENNIFER COLOSIMO

Đam mê bí quyết tạo thành công

Stephen R. Covey & Jennifer Colosimo

Table of Contents

“Thật tuyệt vời! Quan điểm độc đáo của hai tác giả Covey và Colosimo đã tạo nên một tác phẩm vượt thời gian. **Đam mê - Bí quyết tạo thành công** mang ý nghĩa sâu sắc, đầy tính thuyết phục bởi nó thôi thúc mỗi người cần xác định cho mình một sự nghiệp đáng để cống hiến và theo đuổi đến cùng! Đây chính là một trong những cuốn sách giàu giá trị thực tiễn cũng như tràn đầy cảm hứng nhất trong thời đại của chúng ta.”

- **Rick Smith**, tác giả cuốn *The Leap:*

How 3 Simple Changes Can Propel Your Career from Good to Great

“Tên tuổi của Stephen Covey đã trở thành huyền thoại trong giới kinh doanh. Những lời khuyên của ông luôn đúng trong mọi thời đại và có thể áp dụng cho mọi đối tượng ở bất kỳ ngành nghề nào. Nắm rõ sự thay đổi của thị trường lao động, Covey và Colosimo đề ra phương châm: Muốn tạo được chỗ đứng trong công việc và củng cố vị thế trong xã hội ở những thập kỷ tới, phải xác định rõ đâu là thế mạnh của bản thân và lĩnh vực mình muốn theo đuổi. Đồng thời, hãy luôn phấn đấu trở thành một nhân tố quan trọng và là người giải quyết vấn đề cho các tổ chức. Trong cuốn sách này, mỗi nguyên tắc đầy tính trí tuệ đều được minh họa bằng các câu chuyện sinh động cùng những trải nghiệm của hai tác giả. Qua đó, độc giả sẽ dễ dàng nhận ra, một cuộc sống vẹn toàn đầy ý nghĩa là điều mà tất cả chúng ta đều có thể thực hiện được.”

- **Alexandra Levit**, tác giả cuốn *New Job, New You: A Guide to Reinventing Yourself in a Bright New Career*

“Covey và Colosimo không chỉ thay đổi cách suy nghĩ của bạn về công việc, mà các tác giả còn chỉ ra cho bạn những chiến lược thông minh để giành được những cơ hội lớn trong công việc.”

- **Keith Ferrazzi**, tác giả cuốn *Never Eat Alone:*

And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time

“Tôi khuyên bạn nên đọc cuốn sách vô cùng thú vị này, bởi nó sẽ tạo ra lực đẩy cần thiết giúp bạn thay đổi bản thân, vươn tới thành công và xây dựng được sự nghiệp như ý”.

- **Robin Ryan**, tác giả cuốn *60 Seconds & You’re Hired*!

“**Đam mê - Bí quyết tạo thành công** đưa ra một cách suy nghĩ mới mang tính đột phá về công việc và sự nghiệp của bạn. Những lời khuyên thực tế, phù hợp xu thế xã hội sẽ giúp bạn có được một sự nghiệp tuyệt vời, bền vững, bất chấp bạn đang làm việc trong lĩnh vực nào và nền kinh tế biến động ra sao.”

- **Vince Beaver**, Giám đốc bộ phận chuyển đổi doanh nghiệp, NetApp

Đam mê - Bí quyết tạo thành công

Quyển sách này đề cập đến việc tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời.

Có thể bạn tự nhủ: "Tôi không muốn nói đến chữ sự nghiệp, huống gì đến một sự nghiệp đỉnh cao. Lúc này tôi chỉ cần một công việc. Tôi cần có cái để ăn!".

Nếu bạn đang tìm việc, chúng tôi sẽ cung cấp những cách thức giúp bạn có được một công việc tuyệt vời. Đây là những bước đi đầu tiên.

Nhưng đến một ngày, mong muốn của bạn không chỉ là có cái để ăn nữa, mà bạn sẽ nhìn lại cuộc đời mình và tự hỏi thời gian qua bản thân đã đóng góp được gì cho xã hội.

Cuốn sách này nói về hiện tại và tương lai. Nó đề cập đến việc làm sao để có được một công việc tuyệt vời và tận hưởng một sự nghiệp vĩ đại trong đời.

Bạn thường hình dung như thế nào về chân dung của một người thành công trong sự nghiệp? Phải chăng bạn nghĩ họ là những người kiếm được rất nhiều tiền, gặt hái được thành công vang dội và là nhân vật tiếng tăm trong giới của họ? Bạn nghĩ gì khi nghe câu trả lời quen thuộc của các sao khi được phỏng vấn trên truyền hình: "Tôi không ngờ vai diễn của mình lại *ăn khách* như vậy!". Phải chăng chỉ một vài người được quyền tự hào về công việc của mình?

> Bạn có cho rằng công việc hiện tại của mình thật tuyệt vời?

Còn bạn, bạn có cho rằng công việc hiện tại của mình thật tuyệt vời và mong muốn tạo nên một sự nghiệp đỉnh cao? Khi đến tuổi về hưu và nhìn lại toàn bộ sự nghiệp của mình, bạn sẽ đánh giá thế nào? Đó là một sự nghiệp tầm thường hay một sự nghiệp *để lại dấu ấn sâu sắc* trong đời? Và đâu là cơ sở cho những đánh giá đó?

Và *quan trọng hơn*, bạn sẽ làm gì để tạo dựng cho mình một sự nghiệp đỉnh cao?

Là đồng tác giả của quyển sách, chúng tôi rất ấn tượng với những câu hỏi thú vị này. Chúng tôi đã cộng tác với nhau trong nhiều năm để tìm câu trả lời cho vấn đề cả hai luôn ấp ủ: Đâu là những yếu tố tạo nên một cuộc sống và sự nghiệp tuyệt vời? Để chứng minh cho những luận điểm được trình bày trong cuốn sách này, chúng tôi sẽ đề cập đến 2 phần kinh nghiệm khác nhau, trong đó có cả trải nghiệm thực tế của mỗi người. Với những thành quả đã đạt được, kiến thức chuyên môn, cùng các công cụ được chia sẻ trong sách, chúng tôi hy vọng các bạn sẽ sớm tìm ra lời giải cho câu hỏi của chính mình. Nếu bạn đang tìm kiếm một công việc hay mong muốn công việc của mình trở nên thú vị hơn, tôi tin chắc quyển sách này sẽ là bạn đồng hành thích hợp của bạn.

AI CŨNG CÓ THỂ TẠO ĐƯỢC SỰ NGHIỆP TUYỆT VỜI

Trước tiên, tôi xin khẳng định rằng, tất cả mọi người đều có thể đạt được sự nghiệp tuyệt vời, không quan trọng công việc của bạn là gì.

Nhưng điều này phụ thuộc vào việc bạn định nghĩa thế nào là “một sự nghiệp tuyệt vời”. Nếu bạn cho rằng, sự nghiệp tuyệt vời là công việc có thể mang lại tiền bạc hay quyền lực, liệu bạn có thể sánh ngang với danh tiếng lẫy lừng của Alexander Đại đế? Tất nhiên, một mức lương đủ sống là điều rất quan trọng, nhưng không lẽ bạn đi làm chỉ vì điều ấy?

Hãy nghĩ về những người có tầm ảnh hưởng mà bạn biết rõ, rồi tập trung hình dung khuôn mặt của người đó trong giây lát. Đó có thể là một người thầy, một người đồng nghiệp hay sếp của bạn. Người ấy đã đóng góp gì cho cuộc đời của bạn, cho tổ chức, cho xã hội? Và tiền bạc, quyền lực có đóng vai trò quan trọng trong công việc của họ không?

Tiếp theo, hãy nói cho tôi biết bạn nghĩ gì về người đó? Bạn có tuyệt đối tin tưởng họ không? Những người khác có cùng suy nghĩ giống bạn?

> Người nắm giữ sự nghiệp đỉnh cao là người có những cống hiến đặc biệt và được người khác hết lòng ủng hộ, tin tưởng.
> Dù là ai, làm gì, hiện ở cấp bậc nào, bạn đều có thể làm được những điều đó.

Một người thành đạt là người có những đóng góp mang dấu ấn riêng và được nhiều người hết lòng ủng hộ, tin tưởng. Đây là hai tiêu chuẩn chính để tạo nên một sự nghiệp đỉnh cao. Tất cả mọi người, với những vị trí công việc khác nhau, đều có thể làm được hai điều này.

Những đóng góp đặc biệt của riêng bạn sẽ giúp bạn tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời. Nó xuất phát từ những phẩm chất bên trong con người bạn – đó là tài năng và niềm say mê bạn dành cho công việc. Đây là những yếu tố tự thân, không phụ thuộc vào tính chất công việc.

Muốn sự nghiệp phát triển, bạn phải xây dựng lòng tin và giành được sự ủng hộ tuyệt đối của người khác. Thành công trong sự nghiệp chỉ có được khi bạn làm việc bằng tất cả tâm huyết, trách nhiệm và nỗ lực của bản thân.

Sau đây, chúng tôi xin chia sẻ với các bạn một tấm gương về sự thành đạt.

Fiona Wood từng là một vận động viên thể thao người Anh, sau đó cô mong muốn phát triển sự nghiệp của mình trong vai trò là một bác sĩ. Cô đã theo học tại đại học Y, khoa phẫu thuật tạo hình. Tiếp đó, cô lập gia đình và có 6 đứa con. Khi chuyển đến Úc, Fiona làm việc tại một trung tâm chuyên khoa bỏng tại Perth[1].

Sự đau đớn và những vết sẹo để lại trên cơ thể bệnh nhân khiến Fiona luôn trăn trở phải tìm ra phương thức chữa trị hữu hiệu hơn. Cô biết thời gian điều trị càng kéo dài,

những vết sẹo để lại càng trầm trọng. Chỉ khi nào rút ngắn quá trình ấy từ vài tuần sang vài ngày, người bệnh mới bớt đau đớn và vết thương sẽ ít bị biến dạng.

Qua nhiều thí nghiệm, cô ấy đã tìm ra phương pháp cấy ghép da bằng cách ghép tế bào da mới lên vết bỏng. Theo bác sĩ Fiona, phương pháp chữa trị này giúp vết thương lành lại sau một vài ngày thay vì phải đợi hàng tuần để những mô da được cấy ghép kết dính vào cơ thể.

Vào buổi tối ngày 12 tháng 10 năm 2002, rất nhiều nạn nhân của vụ nổ bom tại Bali được chuyển vào trung tâm của cô. Trong số họ, rất nhiều người bị bỏng nghiêm trọng. Fiona và các đồng nghiệp đã nỗ lực hết mình để chữa trị cho các bệnh nhân. Trong số 28 bệnh nhân được chuyển đến, có 25 người được cứu sống. Cấy ghép da là một phần trong quá trình điều trị. Sau khi hoàn thành nhiệm vụ ấy, bác sĩ Fiona đã nhận được rất nhiều lời khen ngợi từ khắp nơi trên thế giới. Và trong 4 năm liền, cô được bầu chọn là một trong những công dân tiêu biểu của nước Úc.

Trường hợp của bác sĩ Fiona đã cho chúng ta thấy rõ ý nghĩa của sự thành đạt. Thành đạt không phải là những tràng vỗ tay khen ngợi hay sự nổi tiếng, mà chính là những cống hiến của cá nhân đối với xã hội. Theo Fiona thì, "Bạn phải đưa mọi thứ tiến về phía trước. Ở đâu thực sự cần, ở đâu có rắc rối, bạn phải tìm ra giải pháp. Tôi và các đồng nghiệp từng nghĩ rằng trong quá trình điều trị bỏng, các vết sẹo là điều không thể tránh khỏi. Khi chữa trị theo cách truyền thống, từ khâu mở vết thương đến khi khâu chúng lại, dù chúng tôi đã hết sức thận trọng nhưng các vết thương ấy vẫn để lại sẹo. Tuy nhiên, sau đó tôi đã nghĩ:

Để thành đạt trong sự nghiệp, bạn phải biết cách giải quyết những vấn đề phức tạp, nắm bắt cơ hội và có nhiều cống hiến.

Không, nhất định phải có cách khác." - Fiona chia sẻ.

"Nhất định phải có cách khác", còn gì đơn giản hơn lời của bác sĩ Fiona? Để thành đạt trong sự nghiệp, bạn phải biết cách giải quyết những vấn đề phức tạp, nắm bắt cơ hội và có nhiều cống hiến.

Chắc chắn bạn sẽ bảo rằng: "Tôi không phải là một bác sĩ phẫu thuật tài ba. Làm sao tôi có thể thành công như vậy?". Nhưng chúng tôi có thể khẳng định với bạn rằng bất cứ ai cũng đều có thể làm nên sự nghiệp. Sự nổi tiếng, vận may, những cơ hội từ trên trời rơi xuống… không phải là yếu tố tạo nên thành công.

Chia sẻ của Stephen

Một người họ hàng của tôi đã gắn bó gần như cả đời mình với hãng IBM. Ở môi trường làm việc luôn đòi hỏi sự năng động, sáng tạo, anh đã không ngừng tự rèn luyện. Trong ngành công nghiệp mà cứ cách vài năm lại diễn ra một cuộc cách mạng công nghệ, thật khó để thích ứng, nhưng anh ấy đã làm được điều đó. Với công việc, anh rất tận tụy và có trách

nhiệm và được khách hàng rất yêu mến. Quan trọng hơn, anh ấy có một gia đình hạnh phúc. Dù không phải là mẫu người có tham vọng đạt được thành công ngoài xã hội, nhưng anh đã làm nên những điều khác biệt. Với tôi, đó là người thành đạt, bởi anh đã làm tất cả những gì có thể để tạo được lòng tin và sự kính trọng của đồng nghiệp, khách hàng và gia đình.

Chúng ta vẫn thường tranh luận về yếu tố tham vọng, vậy điều đó là tốt hay xấu? Tôi tin rằng nó phụ thuộc vào mục đích của sự tham vọng. Nếu bạn tham vọng về những hào quang của sự thành công mà không nỗ lực để đạt được, nó có thể phá hỏng cuộc sống của bạn. Ngược lại, nếu khao khát làm nên những điều khác biệt, những đóng góp có ý nghĩa, bạn sẽ cảm nhận được niềm hạnh phúc khi hoàn thành công việc, và khi ấy cuộc sống sẽ trở nên vô cùng ý nghĩa. Hơn nữa, leo lên được nấc thang danh vọng không phải là con đường duy nhất để thành công trong sự nghiệp. Có nhiều cách để định nghĩa về một sự nghiệp thành công. Khái niệm thành công ở đây phụ thuộc vào những tiêu chuẩn riêng do bạn đặt ra.

Chia sẻ của Jennifer

Tôi có một anh bạn người Pháp. Anh bắt đầu sự nghiệp của mình trong ngành công nghiệp sản xuất ô tô. Công việc của anh là lập trình cho những con robot sơn xe. Anh đặc biệt say mê tìm hiểu máy móc các loại, từ ô tô, xe máy đến xe đạp. Anh có thể ngồi hàng giờ để mày mò tháo chúng ra thành từng mảnh rồi lại ghép lại. Trong công việc, anh phấn đấu trở thành "người tìm ra chìa khóa của mọi vấn đề", và anh là người duy nhất có thể sửa chữa các chi tiết cực khó cũng như chế tạo ra robot có nhiều chức năng mới. Nhờ nói được tiếng Anh, một ít tiếng Ý và tiếng Đức, nên anh có thể giao tiếp tốt với các khách hàng quốc tế bằng ngôn ngữ mẹ đẻ của họ.

Theo thời gian, con đường sự nghiệp của anh càng trở nên xán lạn. Với vai trò là giám đốc bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại Công ty Detroit, trọng trách của anh ngày càng cao. Nhiệm vụ của anh là đưa ra những giải pháp mới. Khi công ty chế tạo ô tô của Mỹ quyết định cắt giảm chi phí trong việc sản xuất robot, anh đã tìm cách đa dạng hóa các sản phẩm của mình để có thể thu lợi từ nhiều nguồn khác nhau.

Bên cạnh đó, anh còn dành thời gian rảnh để tìm ra loại nhiên liệu khác có thể thay thế xăng, và kết quả là chiếc ô tô của gia đình anh đã chuyển sang chạy bằng dầu thực vật. Anh đã tìm ra cách tích trữ được số lượng lớn nhiên liệu để có thể di chuyển đường dài và giữ ấm dầu trong thời tiết lạnh. Anh luôn cố gắng tìm ra nguồn cung cấp nhiên liệu dầu thực vật tinh chất (thường từ những nhà hàng Nhật Bản cao cấp). Mỗi khi xe của anh chạy ngang qua, tôi có thể ngửi thấy mùi khoai tây chiên. Lúc này, ngay cả những sở thích riêng của anh ấy cũng mang lại những đóng góp quan trọng trong công việc.

Vợ anh là một nhân viên bán hàng xuất sắc tại khu trung tâm mua sắm ở địa phương. Chị tốt nghiệp chuyên ngành quảng cáo và tiếp thị. Sau một thời gian làm chuyên viên khảo sát thị trường và tổ chức triển lãm thương mại, chị quyết định tìm cho mình một lối đi riêng. Sau khi thực hiện thành công các giao dịch "nhượng quyền thương hiệu", hiện chị đang điều hành một công ty kinh doanh sản phẩm dinh dưỡng. Chị muốn mang đến cho người tiêu dùng những sản phẩm giúp bảo vệ và tăng cường sức khỏe. Nhờ vào khả năng cũng như

kinh nghiệm của bản thân trong việc bán hàng và tiếp thị, chị đã rất thành công trong kinh doanh. Sau khi học tiếng Pháp từ chồng, chị đã giới thiệu sản phẩm của mình sang thị trường Pháp.

Những người bạn của tôi không nổi tiếng. Họ không nằm trong danh sách những người giàu có nhưng họ đã xây dựng cho mình một sự nghiệp tuyệt vời bằng tất cả khả năng và niềm đam mê. Và hơn hết, họ hoàn toàn hài lòng về những gì mình đã làm.

Khi nói về công việc, người Pháp thường dùng từ "métier", với nghĩa gốc là "dịch vụ". Đây là một từ rất có ý nghĩa. Nó mang hàm ý là phục vụ cho nhu cầu của bản thân, phục vụ nhu cầu của người khác và hoàn toàn hài lòng với những gì mình đã cống hiến. Sự thành đạt không đến từ những lời nhận xét bên ngoài, mà từ chính bản thân, từ sự ham hiểu biết, từ khả năng, niềm đam mê, và từ lương tâm của bạn. Điều này cũng xuất phát từ nhận thức của chính bạn – tiếng nói sâu thẳm bên trong bạn sẽ mách bảo cho bạn biết đâu là điều tốt nhất

Một sự nghiệp thành công đòi hỏi ở cả hai khía cạnh: năng lực cống hiến và sự tin tưởng, ủng hộ của mọi người.

nên làm.

Như trường hợp bác sĩ Fiona Wood, cô ấy đã không thể có những đóng góp ý nghĩa nếu không có năng lực. Lương tâm nghề nghiệp cũng là nhân tố quan trọng góp phần làm nên sự nghiệp của cô ấy. Những ai biết cô ấy đều nói rằng: "Lòng trắc ẩn và những cam kết giúp đỡ người khác là yếu tố quan trọng không kém những tiến bộ của kỹ thuật". Fiona không chỉ là một bác sĩ có năng lực, mà còn là người đức độ. Cô ấy được mọi người tin tưởng nhờ năng lực và y đức của mình. Trong trường hợp không may bị bỏng, bạn sẽ chỉ muốn được chính cô ấy chữa trị.

Điều đó có nghĩa là bất cứ ai, kể cả bạn, đều có thể chọn cho mình con đường riêng để tạo dựng sự nghiệp. Không cần phải là một thiên tài hay là người có khả năng vượt trội như Fiona Wood, song bạn vẫn có thể trở thành người xuất sắc trong lĩnh vực của mình.

Thật đáng buồn, trong chúng ta nhiều người vẫn chấp nhận một vị trí tầm thường và rồi tự chán ghét bản thân mình. Như tác giả Roger và Rebecca đã nói: "Những người lao động tầm thường sẽ là những nhà lãnh đạo tồi và là những người làm việc nhóm tồi". Việc tăng lương hay sự tiến cử không làm họ bận tâm. Nhìn chung, những người này thường lo sợ và luôn cảm thấy chán nản. Họ hầu như không tìm thấy niềm vui trong công việc. Vậy tại sao bạn không phấn đấu để trở thành một cá nhân xuất sắc? Như thế, bản thân sẽ có nhiều cống hiến hơn, trở nên vui vẻ hơn, thu nhập cao hơn, uy tín ngày càng được nâng cao và nhiều cơ hội tuyệt vời sẽ đến với bạn.

Hơn nữa, thời điểm tốt nhất để bạn bắt đầu xây dựng một sự nghiệp tuyệt vời là ngay bây giờ. Dẫu thế giới hiện đại luôn ẩn giấu những biến động khó lường, song nó cũng mở ra vô số những cơ hội nằm ngoài sức tưởng tượng của bạn.

Chia sẻ của Stephen

Nhiều năm về trước, cha tôi đã dựng một căn nhà gỗ nằm gần công viên quốc gia Yellowstone, thuộc bờ Tây nước Mỹ. Ngôi nhà từng là nơi ghi dấu bao kỉ niệm của gia đình tôi suốt gần một thế kỷ. Mùi gỗ đặc trưng của căn nhà thật thân thương. Phía trước nhà là hồ nước xanh ngắt từ thượng nguồn dãy Rocky đổ xuống. Sau nhà là rừng thông xanh ngút ngàn trải dài từ đỉnh núi đến tận bờ hồ. Tất cả làm nên một khung cảnh thanh bình, thơ mộng như tranh vẽ. Ở đây, dường như chỉ có tiếng cá quẫy nước là tiếng động duy nhất.

Vào một đêm khuya mùa hè năm 1959, sự thanh bình của nơi này không còn nữa. Một trận động đất khủng khiếp đã xảy ra. Hồ nước như nghiêng hẳn đi. Các thành viên trong gia đình kể rằng họ nghe thấy tiếng nước cuồn cuộn tuôn chảy, nhưng trời bên ngoài quá tối nên không thể biết được chúng chảy về phía nào. Thân cây đổ rạp la liệt trên mặt đất. Con đường vỡ ra thành nhiều mảnh. Núi sập làm cho hàng triệu khối đá lăn xuống dòng sông gần đó. Sau đêm kinh hoàng ấy, một cái hồ mới xuất hiện.

Những biến đổi tại vùng đất xinh tươi này cũng là một minh chứng cho những nguyên tắc hoạt động cơ bản của tự nhiên. Chìm sâu bên dưới vẻ thanh bình, yên ả trên mặt đất lại là những tầng địa chất được bồi đắp qua thời gian, và bất thình lình một trận động đất xảy đến đã làm thay đổi tất cả.

Chúng ta đang sống trong thời đại luôn biến động không ngừng, một thế giới mới đang lột xác qua từng ngày. Nền kinh tế luôn ẩn chứa những thay đổi ngầm, và kèm theo đó là cơ hội cho tất cả mọi người.

Các biến động của nền kinh tế diễn ra theo chu kỳ. Những người nông dân thuộc thế hệ đầu tiên đã làm cho thế giới có những thay đổi lớn lao khi họ có thể tạo ra nguồn thực phẩm dồi dào hơn rất nhiều so với cách săn bắt và hái lượm của thời kỳ trước đó. Và với sự hỗ trợ của máy móc, một công nhân trong thời đại công nghiệp lại làm ra số lượng sản phẩm vượt trội so với một nông dân.

Hiện nay, những thay đổi lớn lao đang diễn ra trong xã hội hiện đại, bởi chúng ta đang

> Nền kinh tế đương đại đang có những thay đổi ngầm và cùng với nó, nhiều cơ hội mới đang mở ra cho tất cả chúng ta.

chuyển từ thời đại công nghiệp sang thời đại tri thức.

Trong thời đại nông nghiệp, một nông dân có thể tạo ra sản phẩm đủ nuôi sống anh ta và một trăm người khác. Trong thời đại công nghiệp, một công nhân có thể sản xuất lượng sản phẩm cho anh ta và hàng ngàn người khác. Vậy một công nhân trong thời đại tri thức có thể sản xuất được gì? Liệu có giới hạn nào cho họ không?

Câu trả lời là không có giới hạn. Đây chính là tin tốt lành về thời đại mà chúng ta đang tiến tới, đó là thời đại của tri thức.

Câu chuyện sau đây sẽ làm rõ hơn điều chúng tôi vừa khẳng định.

Jean là công nhân làm việc trong xưởng sản xuất máy bay. Mỗi ngày chị bắt đầu công việc lúc 9 giờ sáng và chiếc súng bắn ốc là công cụ làm việc chính. Nhiệm vụ của Jean là bắn những con ốc đặc dụng vào cánh máy bay, hết chiếc này đến chiếc khác. Buổi trưa, Jean dùng bữa với đồng nghiệp. Sau tiếng còi báo hiệu vang lên, chị lại tiếp tục công việc với chiếc súng bắn ốc suốt buổi chiều.

Đó là một quy trình được lặp đi lặp lại, từ ngày này qua ngày khác, hết năm này qua năm khác. Tất cả nhân viên tại các xí nghiệp, công sở cũng trong tình trạng tương tự. Ngày nào họ cũng phải thực hiện các loại báo cáo theo mẫu, liên lạc với các khách hàng quen thuộc và nhận những đơn đặt hàng giống như cũ. Khi đồng hồ chỉ 5 giờ chiều, tất cả mọi người cùng trở về nhà

Liz, con gái của Jean, hiện đang làm việc trong nhà máy sản xuất máy bay mẹ cô từng làm trước đây, nhưng tính chất công việc của cô hoàn toàn khác với công việc của mẹ lúc trước. Những công việc mà mẹ Liz làm trước đây đã được cơ giới hóa. Giờ đây Liz là một thành viên trong nhóm làm việc đa năng, họ vừa là những chuyên gia tài chính - tiếp thị, vừa là những kỹ sư cố vấn cấp cao. Hằng ngày, nhiệm vụ của cô là phải tìm ra cách giải quyết những vấn đề như: Làm sao để lắp ghép các bộ phận của máy bay lại với nhau nhanh hơn? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu lớp vỏ của cánh máy bay bị gió chém? Làm sao để gia tăng sức bền cho cánh máy bay?

Giữa thời đại tri thức và thời đại công nghiệp đã có sự khác biệt rất lớn. Trong thời đại tri thức, thế giới cần những người như Liz. Trong thời đại công nghiệp, người công nhân bị xem như những cỗ máy vô tri vô giác. "Công việc chân tay" là từ để mô tả công việc của họ. Lúc đó, người ta không mong đợi những đóng góp đặc biệt từ công nhân và mặc nhiên xác định chiếc máy nướng bánh chỉ có thể nướng bánh chứ không thể đảm nhận chức năng nào khác.

Một công nhân có tri thức không phải là một cỗ máy, bởi khi đó họ sẽ tìm giải pháp cho các vấn đề. Họ sẽ nhận ra rằng khả năng cống hiến của con người là vô hạn.

Gần đây một bài báo đã viết rằng trong tương lai, những công việc tốt sẽ ngày càng khan hiếm vì nó chỉ dành cho những người năng động, không ngại đối mặt với những cơ hội và thách thức mới.

Trên thực tế cơ hội không hề khan hiếm, mà ngược lại, chúng đang mở ra cho tất cả mọi người.

Thời đại của chế độ trợ cấp hưu trí đang thoi thóp và nhiều khả năng sẽ chấm dứt vĩnh viễn.

Trong thời đại tri thức, thay đổi là điều tất yếu. Khi chuyển từ thời đại công nghiệp sang thời đại tri thức, một hệ quả không mong đợi đó là những công việc mang tính ổn định, lâu dài sẽ biến mất. Thời đại của chế độ trợ cấp hưu trí đang thoi thóp và nhiều khả năng sẽ chấm dứt vĩnh viễn. Hiện nay, hàng trăm công ty lớn nhất thế giới đang cung cấp cho những nhân viên mới một chính sách tiết kiệm tiền hưu trí theo kế hoạch 401(k)[2] hoặc kế hoạch tiết kiệm bằng cách " đầu tư theo định mức".

Tuy nhiên, trong thời đại đầy rủi ro nhưng cũng hết sức thú vị này vẫn tồn tại những mặt tích cực: bằng cách trở thành giải pháp cho những vấn đề trọng yếu, bạn *có thể* đảm bảo được tương lai của mình.

Thay vì có thái độ phòng thủ với xu hướng phát triển hiện nay, chúng ta nên chào đón một thế giới đầy thử thách nhưng nhiều cơ hội. Trong thời đại tri thức, không có giới hạn cho những thách thức, vấn đề chỉ là bản lĩnh của chúng ta.

KIẾN THIẾT MỘT SỰ NGHIỆP TUYỆT VỜI

Đến đây hẳn bạn đã có cái nhìn bao quát về một sự nghiệp thành công mà chúng tôi muốn đề cập trong quyển sách này.

Từ "career" trong tiếng Anh có nguồn gốc từ từ "carrière" trong tiếng Pháp, nghĩa gốc của từ này là "di chuyển vòng quanh trong vòng tròn". "Carrière" còn có nghĩa là "mỏ đá", nơi con người làm việc cật lực để khai thác đá.

Thật không may, nhiều người trong chúng ta đang làm việc trong tình trạng này: họ cảm thấy như mình đang đi trong một vòng lẩn quẩn không lối thoát hoặc cảm thấy mình vô dụng như những tù nhân làm việc ở mỏ đá.

Đừng tự hạn chế mình trong khuôn chật hẹp của những tư tưởng cũ, đừng tự bằng lòng với vị trí tầm thường trong công việc.

Nếu cảm thấy công việc hiện tại của bạn cũng giống tình trạng trên, thì đây chính là thời điểm để bạn thay đổi suy nghĩ. Đừng tự hạn chế mình trong khuôn chật hẹp của những tư tưởng cũ, đừng tự bằng lòng với vị trí tầm thường trong công việc, đừng chấp nhận là một mắt xích vô cảm trong cỗ máy khổng lồ nhưng không mục đích, không lý tưởng. Bàn về vấn đề này, một nhà bình luận đã đưa ra nhận định khá xác đáng: "Trong nền kinh tế công nghiệp, một người có thể làm việc trong khi trái tim và khối óc của họ không để vào công việc". Nhưng việc này sẽ không thể xảy ra trong thời đại tri thức.

Thời đại tri thức luôn yêu cầu chúng ta phải đối mặt và tìm ra câu trả lời cho những vấn đề còn tồn tại của thế giới. Nó đòi hỏi chúng ta phải nhìn vào nhu cầu của con người, sự

nghèo đói, những hiểu lầm, nỗi đau, sự ngu dốt và nỗi sợ hãi để nói với thế giới, như bác sĩ Fiona đã từng nói: "Nhất định phải có cách khác".

Trong thời đại công nghiệp, mọi người thường cảm thấy mệt mỏi với công việc rập khuôn máy móc, và kết quả là họ đã tìm cách để trốn việc. Trong thời đại tri thức, mọi thứ đã thay đổi. Bạn được tự do định đoạt công việc, phát huy hết khả năng và niềm say mê, để làm nên những điều khác biệt mà những người khác không thể làm được.

Ngay từ bây giờ, bạn hãy bắt đầu tạo dựng cho mình một sự nghiệp tuyệt vời.

Quyển sách này gồm 2 phần. Phần thứ nhất sẽ giúp bạn trả lời cho câu hỏi: "Bạn sẽ cống hiến những gì?". Phần thứ hai sẽ giải đáp thắc mắc: "Làm thế nào để cống hiến?". Đây là hai nền tảng thiết yếu để xây dựng một sự nghiệp tuyệt vời.

KHÁI QUÁT CHƯƠNG 1:

BẠN SẼ CỐNG HIẾN NHỮNG GÌ?

Khi mới vào nghề, đôi lúc nhà văn trẻ Charles Dickens cảm thấy bế tắc. Vợ và bốn đứa con, thêm một đứa nữa sắp chào đời, tất cả đều sống nhờ vào ông nhưng Dickens lại đang thất nghiệp. Sự hoài nghi vào năng lực bản thân và áp lực về kinh tế khiến ông không thể tìm thấy cảm hứng sáng tác. Không biết bao đêm Dickens đã lang thang trên khắp các đường phố London cho đến sáng.

Qua nhiều lần nói chuyện với những người ăn xin trên phố, tận mắt chứng kiến các vấn đề xã hội nhức nhối như: tình trạng trẻ em bị bóc lột sức lao động, sự đói nghèo, tuyệt vọng, nhà văn trẻ đã dần dần hình thành ý tưởng. Hơn lúc nào hết, ước mong giúp đỡ những người nghèo khó lại trỗi dậy mạnh mẽ trong ông, và Dickens bắt đầu nhìn nhận những khó khăn của mình theo một hướng mới. Làm sao để thay đổi? Ngoài bản thân, Dickens còn có gì khác để góp phần làm cho thế giới trở nên tốt đẹp hơn?

Ngày 14 tháng 10 năm 1843, Dickens ngồi vào bàn và bắt đầu viết. Với nguồn cảm hứng mới mẻ vừa được khơi gợi cộng với tài cầm bút của mình, Dickens hy vọng sẽ sáng tạo nên một quyển sách có thể làm thay đổi thế giới cũng như tương lai của chính mình. Sau sáu tuần, cuốn *A Christmas Carol* được xuất bản. Truyện có nội dung đi ngược lại với quan niệm đạo đức truyền thống thời bấy giờ. Tuy nhiên, tác phẩm đã nhanh chóng gây được tiếng vang và làm thay đổi quan niệm của dư luận xã hội. Một số nhà quan sát cho rằng sự ra đời của tập sách này cũng góp phần tác động đến phong trào đấu tranh đang dâng cao của cuộc Cách mạng xã hội tại Anh trong giai đoạn đó.

Với Dickens, thành quả trên đánh dấu sự khởi đầu cho thời kỳ thăng hoa trong sự nghiệp văn chương của ông. Nhờ cuốn tiểu thuyết, ông trở nên giàu có, có đủ vốn đầu tư vào hệ thống giáo dục và lập quỹ từ thiện "Urania Cottage" nhằm hỗ trợ người nghèo.

Điều gì đã khiến Dickens lấy lại tinh thần và quyết tâm tạo dựng sự nghiệp của mình? Bởi trên hết, nhà văn trẻ đã biết cách kết hợp khả năng thiên phú, niềm say mê, tiếng gọi của lương tâm để có những đóng góp tuyệt vời cho thế giới.

Sau khi tham khảo hàng ngàn người đang tìm cách phát triển sự nghiệp của mình, chúng tôi có thể kết luận rằng những gì đúng với Dickens thì cũng đúng với tất cả mọi người. Và tất nhiên, nó cũng đúng với bạn. Hãy tìm cho bản thân một công việc mà bạn có thể: (1) phát huy tất cả tài năng, (2) dốc cạn đam mê và (3) dành trọn tâm huyết. Nhưng công việc ấy không chỉ phục vụ cho lợi ích của bản thân mà còn vì những mục tiêu lớn hơn, đó là hướng tới cộng đồng và xã hội.

Trước tiên, hãy bắt đầu hình dung viễn cảnh về những năm tháng cuối đời của bạn. Khi kết thúc con đường sự nghiệp và nhìn lại, bạn thấy những gì?

Bạn đã có những đóng góp tuyệt vời hay chỉ là một người tầm thường? Để trả lời cho câu hỏi này, cách tốt nhất là bạn hãy thảo ra một danh sách mà chúng tôi gọi là Bản mục tiêu phấn đấu.

Bạn nên ghi nhớ một nguyên tắc cơ bản là hãy cân nhắc thật kỹ về mọi việc 2 lần: Đầu tiên là trong suy nghĩ và sau đó là áp dụng vào thực tế. Lấy ví dụ về việc xây nhà. Nếu là người khôn ngoan, trước khi đầu tư tiền bạc và công sức cho việc xây dựng ngôi nhà mơ ước, bạn cần thiết lập một kế hoạch cụ thể.

Phần lớn thời gian trong cuộc đời bạn là dành cho công việc, vậy tại sao bản thân không sử dụng thời gian và công sức đó để tạo dựng cho mình một sự nghiệp tuyệt vời?

Phần lớn thời gian trong cuộc đời bạn là dành cho công việc, vậy tại sao bản thân không sử dụng thời gian và công sức đó để tạo dựng cho mình một sự nghiệp tuyệt vời, thay vì chấp nhận một cách thụ động những gì sẽ đến. Hãy tự thảo ra cho mình một Bản mục tiêu phấn đấu trong sự nghiệp.

Bản mục tiêu phấn đấu tập hợp tất cả những lĩnh vực mà bản thân bạn thật sự muốn thử sức và nó sẽ trở thành kim chỉ nam cho sự nghiệp của bạn. Với mục tiêu này, bạn đã có những định hướng cơ bản cho con đường sự nghiệp của mình.

Theo Peter Hawkins và Nick Smith, bước khởi đầu một sự nghiệp tuyệt vời là khi bạn ngừng đặt những câu hỏi như: “Làm sao để tôi được tiến cử?”, mà bắt đầu hỏi: “Tôi có thể làm nên điều gì khác biệt? Tôi muốn để lại những gì?”.

Bản mục tiêu phấn đấu là câu trả lời cho tất cả những câu hỏi trên.

Đây là Bản mục tiêu phấn đấu dành riêng cho bản thân nên bạn có quyền viết nó theo bất cứ cách nào bạn muốn. Dưới đây là một vài ví dụ:

“Nếu ai đó cần một chiếc trực thăng để có thể bay cao hơn hay nhanh hơn thông thường, theo tôi, cần phải tìm ra loại vật liệu làm giảm độ nóng đến mức tối thiểu và tăng sức bền tối đa cho động cơ.”

- Katherine Bicer, kỹ sư vật liệu

“Hãy gửi đến phái đẹp thông điệp rằng trí thông minh tạo nên vẻ hấp dẫn nhằm ngăn chặn nỗi ám ảnh của họ về vấn đề cân nặng và động viên những phụ nữ trẻ rằng, hãy là chính họ, chứ không phải chỉ là vẻ bề ngoài.”

- Tiến sĩ Vidushi Babber, nhà tâm lý và giáo dục học

“Cải tiến môi trường làm việc để làm tăng sự thoải mái về tinh thần và phòng tránh tai nạn trong lao động. Bằng cách tạo nên một môi trường lao động đoàn kết và an toàn, tôi mong muốn thực hiện được điều đó.”

- Brian Ness, kỹ sư an toàn lao động

Công việc của Jamie Donalds là cứu sống những cây hạt dẻ và mục tiêu nghề nghiệp của anh ấy là chống lại các loại bệnh tật đang hủy hoại dần những khu rừng ở đông bắc nước Mỹ. “Chúng ta cần hành động để làm cho cuộc sống trở nên có ý nghĩa hơn… Đây là mục tiêu của đời tôi.”

- Jamie Donalds, người trồng rừng

“Là người quản lý tập đoàn với hơn mười năm làm việc ở vị trí định hướng và đào tạo, tôi đã nhận ra rằng, việc quan trọng mà bản thân muốn thực hiện là giúp người khác tạo nên điều khác biệt. Để làm được điều đó, họ cần tìm ra niềm đam mê và mục tiêu trong công việc.”

- Julia Tang Peters, Trưởng bộ phận đào tạo

Để tạo nên một sự nghiệp thành công, bạn phải có những đóng góp to lớn và cống hiến những điều khác biệt nhưng thực sự ý nghĩa với bạn cũng như những người xung quanh.

Nếu muốn tìm việc làm, bạn chỉ cần chuẩn bị hồ sơ xin việc. Nếu muốn tạo dựng sự nghiệp tuyệt vời, bạn cần có Bản mục tiêu phấn đấu.

Việc thiết lập Bản mục tiêu phấn đấu là bước đầu tiên của một sự nghiệp vĩ đại.

Phần đầu của quyển sách sẽ giúp bạn lập nên Bản mục tiêu cho toàn bộ sự nghiệp của mình, nhưng đây không phải là công việc đơn giản để có thể hoàn thành trong thời gian ngắn. Muốn thiết lập cho bản thân một Bản mục tiêu phấn đấu có tính khả thi, điều ấy đòi hỏi bạn phải có sự nghiên cứu đầy đủ, chi tiết về khả năng, đam mê và tâm huyết của chính mình. Ngoài ra, việc này còn yêu cầu sự cân nhắc một cách nghiêm túc động cơ trong công

việc, hơn nữa, bạn phải xác định được đâu là những điều mà nhân viên và khách hàng cần ở mình. Dựa vào minh họa ở trang sau, hãy dành thời gian suy nghĩ thật kỹ để thảo nên Bản mục tiêu phấn đấu cho riêng mình.

Tôi đề nghị bạn viết Bản mục tiêu phấn đấu cho từng vị trí và từng dự án mà bạn tham gia, cũng như cho toàn bộ sự nghiệp của bản thân.



Bạn có một thế mạnh mà không thể tìm được ở đâu khác, đó là bản sắc riêng được đúc kết từ tài năng, đam mê và tâm huyết của chính mình. Khi thế mạnh của bạn tương ứng với yêu cầu của thị trường, hãy phát huy năng lực của mình để làm nên những điều khác biệt.

Nếu muốn tìm việc làm, bạn chỉ cần chuẩn bị hồ sơ xin việc. Nếu muốn tạo dựng sự nghiệp tuyệt vời, bạn cần có Bản mục tiếu phấn đấu.

Chia sẻ của Jennifer

Theo thời gian, tầm nhìn về khả năng cống hiến của bản thân sẽ mở rộng và điều này có thể thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn. Khi 14 tuổi, tôi đã bắt đầu đi làm. Tôi làm việc vì muốn được thử thách, được công nhận, và để có cơ hội cống hiến nhưng đôi khi tôi làm việc chỉ để kiếm sống.

Tôi đã từng làm kế toán tại một chi nhánh thuộc hệ thống nhà hàng Taco Bell, thủ kho và thu ngân tại một cửa hàng tạp hóa, bán quần áo dạo, phục vụ bàn tại nhà hàng Mexico, nhân

viên tư vấn của tổ chức bảo vệ sức khỏe. Nhìn vào con đường sự nghiệp của tôi trong vòng bảy năm đó, bạn sẽ thấy đó là những công việc chẳng có gì đáng chú ý và sẽ hỏi tại sao tôi làm những công việc này. Mục tiêu của tôi lúc đó là đi làm để có thêm kinh nghiệm sống, và có tiền trang trải cuộc sống hằng ngày.

Maya Angelou[3] đã nói rằng: "Bạn không thể trở thành điều mà bạn chưa từng thấy". Tôi lớn lên trong nghèo khó ở một làng quê nhỏ. Khi tôi lên trung học, mẹ tôi mới tốt nghiệp cao đẳng. Theo tôi được biết, bà là phụ nữ đầu tiên hoàn thành chương trình cao đẳng trong lúc vừa học vừa một mình nuôi dưỡng tôi và em trai. Lúc đó tôi từng nghĩ rằng việc rời khỏi làng quê, tốt nghiệp cao đẳng và có một công việc tốt dường như rất xa tầm với.

Sau đó, với tư cách là một cử nhân, tôi đã kiếm được khoảng 10.000 đô-la khi đảm nhận việc giảng dạy phương pháp truyền đạt thông tin bằng lời nói. Đó là một khoản tiền lớn và phần nhiều được dùng để trang trải cho việc học tập của tôi. Số tiền này không chỉ có ý nghĩa hỗ trợ về vật chất mà còn giúp tôi nhận ra những khả năng còn tiềm ẩn của mình.

Xin các bạn đừng hiểu lầm, bởi tôi không có ý cho rằng mình có sức ảnh hưởng đến nhiều người, vì khi đó, có nằm mơ tôi cũng chẳng dám nghĩ đến một ngày mình sẽ cùng viết sách với Stephen R. Covey! Nhưng khi đứng lớp, tôi phát hiện thấy bản thân có khả năng giao tiếp và rất giỏi làm bạn với những con số - một sự kết hợp đầy tương phản. Tôi phát hiện mình có thể tìm ra lời giải cho một vấn đề toán học phức tạp và trình bày nó một cách đơn giản. Tôi có thể phân tích một vấn đề kinh tế hóc búa, đồng thời giải thích cho mọi người tại sao họ nên quan tâm đến vấn đề đó!

Trên bước đường nâng cao năng lực của bản thân, tôi tiếp tục tham gia rất nhiều dự án khác qua hình thức làm việc bán thời gian, chẳng hạn như: cải tiến quy trình tại cửa hàng bán sỉ các thiết bị tự động, nâng mức đền bù cho công nhân tại một nhà máy sản xuất và nhiều công việc khác nữa.

Khi đến phỏng vấn cho vị trí cao nhất tại Accenture - một công ty tư vấn kinh doanh quốc tế, người phỏng vấn đã nói rằng tôi hiểu về những thay đổi trong quản lý còn nhiều hơn cả ông ấy. Kinh nghiệm làm việc tại Accenture giúp tôi tự tin vào năng lực của bản thân khi đảm nhận những vị trí quan trọng tại FranklinCovey. Tại đây, tôi đã thuyết trình trước hơn 30.000 người, tư vấn cho khách hàng đến từ 48 bang của Mỹ và 15 quốc gia khác nhau.

Cùng với những bước tiến trong công việc, cái nhìn hạn hẹp về sự độc lập của cô gái 14 tuổi trước kia đã không còn nữa, thay vào đó là tầm nhìn rộng mở hơn.

Khi tôi biết cách tận dụng thế mạnh của mình, Bản mục tiêu phấn đấu của tôi dần có thêm những thành tích nổi bật. Tuy nhiên, để bắt kịp với những thay đổi trong cuộc sống, Bản mục tiêu ấy cũng đã có những điều chỉnh so với ban đầu. Đây là Bản mục tiêu phấn đấu hiện tại của tôi:

Tại FranklinCovey, tôi áp dụng những kiến thức về kinh tế và khả năng truyền đạt như một kênh truyền dẫn năng lượng. Vì quyền lợi của khách hàng và đội ngũ nhân viên của chúng

tôi trên toàn thế giới, phương châm của tôi là luôn cải tiến chiến lược bán hàng và giao hàng hiệu quả.

KHÁI QUÁT CHƯƠNG 2

BẠN SẼ CỐNG HIẾN NHƯ THẾ NÀO?

Khi tự mình viết ra Bản mục tiêu phấn đấu, tất nhiên bạn sẽ muốn biến những điều ấy trở thành hiện thực.

Rất nhiều người đã không thể tạo dựng cho bản thân một sự nghiệp tuyệt vời bởi họ chỉ biết chờ đợi một cách thụ động để mọi thứ sẽ tự đến với mình. Bạn sẽ nghe những lời than phiền như:

• "Tôi không biết làm thế nào để đáp ứng yêu cầu của công việc".

• "Tôi không quen biết ai trong công ty ấy cả. Lúc nào mọi người cũng hỏi rằng tôi có quen ai ở đó không".

• "Tôi không được đào tạo cho công việc đó".

• "Tôi không biết cách để tạo một CV[4] tốt".

• "Tôi đã nộp đơn cho vị trí đó, nhưng họ đã không gọi tôi".

Chúng tôi cho rằng những vấn đề trên vẫn tồn tại, vì ai cũng có lúc phải đối mặt với những điều không mong đợi. Thực tế cho thấy những ai xuất thân trong hoàn cảnh khó khăn thường phải vượt qua rất nhiều rào cản để có thể giành được vị trí đáng kể trong công việc hay xã hội. Tuy nhiên, *trong thời đại ngày nay*, bất chấp những thách thức và cả những cơ hội mà lịch sử, xã hội hay hoàn cảnh sống đặt ra trước mắt, bạn luôn có nhiều lựa chọn cho con đường sự nghiệp của mình.

Trong thời đại ngày nay, bất chấp những thách thức và cả những cơ hội mà lịch sử, xã hội hay hoàn cảnh sống đặt ra trước mắt, bạn luôn có nhiều lựa chọn cho con đường sự nghiệp của mình.

Và để có những cống hiến vĩ đại, nhiều người đã chọn cách vượt qua các thử thách. Nếu Susan B. Anthony, nữ giáo viên đã cống hiến cả cuộc đời vì quyền bầu cử cho phụ nữ Mỹ, không chọn con đường tranh đấu mà dành thời gian để than vãn với những bà nội trợ khác, thì yếu tố công bằng ở nước Mỹ sẽ ra sao? Nếu Konosuke Matsushita, người đã mất tất cả trong Chiến tranh Thế giới thứ 2 không quyết tâm xây dựng lại tập đoàn mà ngày nay mọi người biết đến với thương hiệu Panasonic, ngành công nghiệp điện tử của nước Nhật sẽ đi về đâu? Và nghệ thuật đương đại thế giới sẽ thiếu vắng nghệ sĩ violin hàng đầu nếu Itzhak Perlman (người Israel) đầu hàng căn bệnh bại liệt khiến ông tàn phế suốt đời?

Nếu bạn chờ đợi ai đó sẽ dẫn đường cho mình, giúp mình vượt qua các chướng ngại vật, bạn sẽ không bao giờ khám phá được những khả năng còn tiềm ẩn của bản thân. Những ai muốn có được một công việc tốt đều không ngại khó khăn, vất vả để trở thành người đầu

Chỉ những ai thực sự quyết tâm tạo dựng cho mình một sự nghiệp thành công mới có thể dành thời gian để xác
định mục tiêu phấn đấu và xây dựng kế hoạch cụ thể nhằm biến các ý tưởng ấy thành hiện thực.

tiên tìm ra giải pháp cho vấn đề.

Tuy nhiên, trong quá trình tạo dựng một sự nghiệp thành công, rất hiếm trường hợp rơi vào bế tắc thật sự, mà phần lớn chỉ là vấn đề về thời gian. Tình trạng công việc hàng ngày quá tải khiến chúng ta không có đủ thời gian để hoạch định những điều mình muốn thực hiện. Hết năm này qua năm khác chúng ta cứ tiếp tục chu trình quen thuộc ấy, và ta tự an ủi bản thân rằng "Sang năm, mọi thứ sẽ khác. Mình sẽ quay trở lại trường và sẽ bắt đầu một công việc mới". Nhưng sau đó, mọi thứ vẫn giữ nguyên nếp cũ. Chỉ những ai thực sự quyết tâm tạo dựng cho mình một sự nghiệp thành công mới có thể dành thời gian để xác định mục tiêu phấn đấu và xây dựng kế hoạch cụ thể nhằm biến các ý tưởng ấy thành hiện thực.

Trong phần hai của cuốn sách, chúng tôi sẽ thảo luận về những cách thức để tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời: Bạn sẽ biết cách vận dụng năng lực của bản thân để giải quyết những khó khăn của tổ chức, chứ không phải mang đến rắc rối cho họ; hoặc bạn sẽ khám phá ra cách "xây một ngôi làng" với những người cộng sự biết trân trọng các đóng góp của mình.

Ở phần cuối của quyển sách, bạn sẽ tìm ra câu trả lời cho những câu hỏi thường gặp, như:

- Thế nào là một CV ấn tượng?
- Trong thư xin việc, tôi nên đề cập những gì?
- Trong số hàng trăm ứng viên, làm thế nào mà hồ sơ của tôi có thể vượt qua những người khác để được mời phỏng vấn?
- Những ý tưởng cho một cuộc phỏng vấn thành công?
- Tôi đang có một công việc và cần giữ lấy. Nhưng ngày qua ngày, nó không khiến tôi cảm thấy hạnh phúc và bản thân cũng không nhận ra mình đang đi đúng hướng trên con đường sự nghiệp, vậy tôi phải làm gì?

- Nếu bạn có điều kiện về kinh tế và có mối quan hệ tốt, thật dễ để tìm được một công việc. Nhưng nếu chỉ mới bắt đầu, không có gì và chưa ai biết đến như tôi, tôi phải làm gì?

Trong quyển sách, mỗi chương đều cung cấp những phương thức giúp bạn áp dụng vốn hiểu biết mà bản thân có được nhằm xây dựng một sự nghiệp tuyệt vời. Ngoài ra, cuốn sách còn trình bày một phần đặc biệt với tên gọi “Cho đi để nhận lại”.

Cách tốt nhất để tiếp nhận kiến thức từ quyển sách này là hướng dẫn lại cho người khác nội dung bạn đã học. Do đó, bạn nên tìm cho mình một “ đối tác”, chẳng hạn như đồng nghiệp, một người bạn, hay một thành viên trong gia đình để truyền đạt lại những kiến thức mà bạn đã lĩnh hội. Bạn có thể áp dụng những chỉ dẫn trong phần “Cho đi để nhận lại” hoặc làm theo phương pháp riêng của bạn.

CHƯƠNG 1 BẠN SẼ CỐNG HIẾN NHỮNG GÌ?

Khái quát nội dung

- Làm thế nào để nhận biết thế mạnh của bản thân để dồn hết tài năng và tâm huyết vào công việc?
- Làm thế nào để tìm ra động lực trong công việc và trở thành người trụ cột trong tổ chức?
- Làm sao để xác định lĩnh vực bạn muốn cống hiến và xác lập Bản mục tiêu phấn đấu?

NHẬN BIẾT THẾ MẠNH BẢN THÂN

Để xác định xem bản thân có thể cống hiến trong lĩnh vực nào, trước hết, bạn phải nhận biết thế mạnh của chính mình.

Sau đây là một số câu hỏi dành cho bạn:

- Bạn có cảm thấy uể oải vào đầu giờ và cuối giờ làm việc?
- Bạn có cảm thấy mình bị đánh giá thấp hoặc không được biết đến trong công việc?
- Có phải tiền bảo hiểm và các phúc lợi khác là lý do chính khiến bạn duy trì công việc hiện tại?
- Có phải lúc nào bạn cũng làm ra vẻ mình đang rất bận rộn?
- Bạn có cho rằng những công việc quen thuộc phải hoàn thành hàng năm là nhàm chán?
- Bạn có cảm thấy công việc của mình thật vô nghĩa?

Và câu hỏi quan trọng nhất: *Khả năng của bạn có vượt trội so với yêu cầu công việc hiện tại?*

Nếu bạn trả lời "có" cho bất kỳ câu hỏi nào ở trên, trường hợp của bạn có thể được xem là một trong những vấn đề "nóng" trong thời đại hiện nay.

Ở đây chúng tôi đang đề cập đến vấn đề tiềm năng vô tận của con người đang bị bỏ phí và công việc hiện tại đã không tạo cơ hội để bạn phát huy khả năng tiềm ẩn của bản thân.

Phần lớn chúng ta vẫn chưa khai thác hết tiềm năng của bản thân trong công việc. Mỗi cá nhân đều có đủ tài năng và phẩm chất để thực hiện những việc mà chúng ta không ngờ tới.

Nhà tâm lý học nổi tiếng William James đã chỉ ra rằng: "Phần lớn chúng ta vẫn chưa khai thác hết tiềm năng của bản thân trong công việc. Mỗi cá nhân đều có đủ tài năng và phẩm chất để thực hiện những việc mà chúng ta không ngờ tới". Đây có thể là thời điểm thoát ra khỏi cái khung giới hạn đó, thay vì để guồng công việc nhấn chìm *bạn.*

Mặt khác, khi những đề nghị tiếp tục bị từ chối, bạn có thể bị mất việc làm và cảm thấy mình không còn giá trị.

Trong chương này, chúng tôi sẽ giúp bạn nhận biết và phát huy thế mạnh của mình, để từ đó có những đóng góp mang dấu ấn riêng. Nếu biết cách phát huy tối đa thế mạnh của bản thân, bạn hoàn toàn có thể đạt được thành công trong sự nghiệp.

Dưới đây là câu chuyện của một người bạn:

"Mới đây tôi có dịp trò chuyện với một thanh niên chừng 30 tuổi. Vài năm trước, anh đã tốt nghiệp đại học với tấm bằng loại ưu. Bằng năng lực của bản thân, anh có quyền chọn cho mình một công việc như ý. Hiện tại, anh đang làm việc cho một công ty về dịch vụ tài chính.

Tôi trao đổi với anh một vài vấn đề như: 'Chiến lược ưu tiên hàng đầu của công ty anh hiện nay là gì?'. Và anh ấy đã không thể trả lời câu hỏi này.

'Lần cuối anh gặp và nói chuyện trực tiếp với sếp về vai trò của mình trong việc hoàn thành những vấn đề ưu tiên của tổ chức là khi nào?'. Anh cho biết ngoại trừ lần phỏng vấn tuyển dụng ba năm trước, anh vẫn chưa trực tiếp gặp sếp lần nào khác.

Cuối cùng, tôi hỏi anh ấy: 'Anh đã làm được gì cho tổ chức của mình?'. Anh suy nghĩ một lát rồi ngập ngừng nói: 'Năm ngoái, tôi đã giúp công ty tiết kiệm được 500.000 đô-la.'

Tôi hỏi tiếp: 'Ngoài anh ra, có ai biết về điều đó không?'.

Và anh đáp: 'Mỗi tuần tôi đều làm báo cáo gửi sếp... nhưng tôi nghĩ là ông ấy đã không đọc đến nó'.

Gương mặt anh lộ rõ vẻ chán nản và tôi có thể hiểu được tình cảnh này. Nguồn năng lượng trong anh ấy đã cạn kiệt, lòng nhiệt tình cũng đã tan biến.

Vì mải hoàn thành những công việc thường ngày, anh ấy đã lãng quên ước mơ của bản thân về những cống hiến lớn lao. Khi bằng lòng với những công việc không xứng tầm, anh ấy đã tự hạ thấp giá trị của bản thân."

Trong trường hợp này, không thể phủ nhận rằng một phần lỗi là do sự yếu kém của người lãnh đạo, nhưng trong một chừng mực nào đó, nguyên nhân còn do người thanh niên kia đã chấp nhận để điều đó xảy đến với mình.

Anh ấy đã đánh mất giá trị của bản thân.

BẠN LÀ NGƯỜI DUY NHẤT VÀ KHÔNG THỂ THAY THẾ

Nhìn chung, có một nguyên nhân phổ quát lý giải cho tình trạng nhiều người không hài lòng với công việc của mình. Nguyên nhân này bắt nguồn từ việc những người này đã không có được *cái nhìn khách quan*, toàn diện về chính bản thân họ.

Giá trị con người bạn không nằm ở các biểu hiện bên ngoài mà xuất phát từ các phẩm chất bên trong. Bạn cần biết rằng trong bạn còn rất nhiều khả năng tiềm ẩn. Bạn không phải là một cái máy nhận lệnh từ người khác, mà bản thân có quyền lựa chọn để trở thành người mà mình mong muốn.

Trong chúng ta, rất nhiều người đánh giá giá trị bản thân bằng cách so sánh mình với những người khác.

Một số khác lại lấy vật chất làm tiêu chí xác định giá trị của bản thân hay giá trị của những thành quả họ đạt được.

Các kết quả nghiên cứu trong 30 năm gần đây đều chỉ ra rằng lương bổng không phải là nguyên nhân chính khiến con người phát huy năng lực. Mức lương là thứ mà họ mong chờ, chứ không phải là động lực khích lệ, bởi ai cũng có mong muốn chính đáng là được trả lương tương xứng với công sức lao động. Hơn nữa, một nhà nghiên cứu đã đưa ra kết luận rằng: “Nếu một người được hưởng mức lương cao kèm theo chế độ phúc lợi rất tốt lại chán ghét công việc của mình, điều ấy cũng không có gì ngạc nhiên. Nhiều người đã quyết định chọn công việc khác với mức lương thấp hơn và chế độ đãi ngộ không tốt bằng, nhưng công việc đó tạo động lực cho họ phấn đấu... Nhiều người khác lại sử dụng thời gian sau giờ làm việc và trong ngày nghỉ cuối tuần để làm những công việc không cần thù lao với sự nhiệt tình, hăng hái mà họ không có được khi làm việc chính thức. Cái họ cần không phải là vật chất, mà là sự trân trọng”.

Một vài người lại lấy những tiêu chuẩn của người khác làm căn cứ đánh giá bản thân và cứ mải chạy theo cái bóng của người kia. Họ đã đánh mất bản sắc riêng của mình, hay nói cách khác, họ đã “bị đánh cắp đặc điểm nhận dạng”. Do đã đánh mất những giá trị riêng của chính mình nên những người này không còn khả năng tạo ra những cống hiến phi thường.

Charles Handy[1] nhà lý luận quản trị nổi tiếng người Anh, đã chia sẻ: “Chúng ta có thể định nghĩa ‘thành công’ là không thua kém hàng xóm... Nhưng nếu bạn thật sự xem câu trả lời trên là nghiêm túc, điều ấy thật tai hại”.

Không một ai khác có được những thế mạnh, kinh nghiệm và sự khéo léo mà bạn có. Tài năng của bạn là duy nhất và không trùng lặp.

Không người nào giống bạn. Bạn là duy nhất. Không một ai khác có được những thế mạnh, kinh nghiệm và sự khéo léo mà bạn có. Tài năng của bạn là duy nhất và không trùng lặp. Do đó, không một ai khác có những cống hiến giống bạn.

Sau nhiều năm làm việc với các công ty dầu mỏ và nhiều trường đại học khác nhau, Charles Handy vẫn không cảm thấy hài lòng với công việc của mình và ông đi đến kết luận là mình đã chọn nhầm nghề. Sau đó ông liệt kê ra những khả năng đặc biệt, niềm đam mê và quyết định bắt đầu một câu chuyện mới trong sự nghiệp của mình.

Charles kể lại: "Đúng hôm sinh nhật lần thứ 49, tôi thức dậy sớm hơn thường lệ. Có thể bạn sẽ nghĩ đây không phải là sự kiện đáng chú ý, nhưng chính ở thời điểm này tôi mơ hồ nhận ra sự vô nghĩa là có thật. Và ngày hôm nay sẽ là ngày đầu tiên thật sự có ý nghĩa trong phần còn lại của đời tôi. Tôi có thể mất việc, nhưng đó là lựa chọn của bản thân. Tất nhiên, tôi không gọi đó là thất nghiệp mà tôi nghĩ rằng mình đang 'lập danh mục đầu tư'".

Và Handy thật sự không thất nghiệp, mà đơn giản là ông thay đổi tư duy của mình. Rất nhiều công việc có ý nghĩa quan trọng và các khách hàng đang đợi ông. Đã từ lâu, ông không còn xem mình như một bánh răng trong cỗ máy tổ chức, mà là "người đầu tư thế mạnh của bản thân". Điều ấy cũng tương tự như việc đầu tư vào cổ phiếu và cổ phần, song trong trường hợp này, vốn của Handy hơi khác thường, bao gồm cả tiềm lực kinh tế và khả năng viết lách thiên bẩm. Từ đó, ông ấy đã viết được 18 quyển sách về quản trị nổi tiếng và có những đóng góp đáng kể trong giới kinh doanh.

Handy chia sẻ về cuộc trò chuyện với một người bạn có thâm niên trong ngành quảng cáo. Bạn của Handy đã 48 tuổi. Lâu nay, ông ấy luôn phàn nàn với Handy rằng trong một ngành công nghiệp luôn đòi hỏi sự đổi mới như quảng cáo, thì những người lớn tuổi như ông khó có thể giữ được chỗ đứng. Nhưng Handy biết rằng trong tương lai sẽ ngày càng hiếm những công việc có sự ổn định lâu dài. Do đó, Handy ủng hộ bạn đi theo con đường đầu tư giống mình.

Tuy nhiên, không nhất thiết phải rời bỏ công việc hiện tại mới chứng tỏ rằng bạn đã thay đổi tư duy. Thay vì thụ động tuân theo những hướng dẫn trong bản mô tả công việc, sự đổi mới trong tư tưởng được biểu hiện qua việc đánh thức khả năng làm việc thực sự của chính mình.

Giáo sư Richard Florida đã nhận xét: "Nền kinh tế của chúng ta đang ở trong thời kỳ quá độ khá dài trước khi xuất hiện những biến chuyển lớn lao. Tình trạng này tương tự như xu hướng xã hội cuối thế kỷ 19, khi con người rời khỏi ruộng đồng và chuyển đến những thành phố công nghiệp mới, nhưng ở cấp độ cao hơn. Hiện nay, nền kinh tế sản xuất đang dần bị thay thế bởi nền kinh tế của những ý tưởng sáng tạo". Sự thay đổi này chưa thể dự đoán được, nhưng với tốc độ phát triển như vũ bão của khoa học kỹ thuật thì các công ty theo

kiểu truyền thống sẽ nhanh chóng biến mất. Trong thời đại tri thức, sự sáng tạo và cống

Trong thời đại tri thức, vấn đề người lao động cần đặt ra là: "Tôi nên *cống hiến*

hiến là những vấn đề đáng được quan tâm nhất.

những gì?"

Trong thời đại công nghiệp, người ta đơn giản chỉ hỏi: "Bản mô tả công việc của tôi là gì?". Theo Peter Drucker[2], chuyên gia hàng đầu về tư vấn quản trị, thì: "Trong thời đại tri thức, vấn đề người lao động cần đặt ra là: 'Tôi nên *cống hiến* những gì?'. Đây chính là tư duy mới trong lịch sử loài người. Trong thời đại cũ, cấp dưới phải thực hiện nhiệm vụ do cấp trên đưa xuống và cho đến những thập kỷ gần đây, tình trạng này vẫn được duy trì. Nhưng ngày nay, sự phát triển của đội ngũ lao động tri thức khiến người ta phải nhanh chóng thay đổi cách nhìn nhận này.

Những khuôn mẫu của thời đại công nghiệp đã hoàn toàn không còn giá trị trong thời đại tri thức. Nếu chỉ biết làm việc một cách thụ động theo bản mô tả công việc có sẵn, bạn không thể thích nghi với thế giới luôn đổi thay từng ngày và sẽ nhanh chóng bị tụt hậu. Tại sao như vậy? Câu trả lời là, ngay khi được viết ra, *Bản mô tả công việc* đã trở nên lỗi thời. Nếu không thường xuyên thay đổi bản thân để có thể thích ứng được với những thách thức mà tổ chức của bạn phải đối mặt, bạn sẽ bị bỏ lại phía sau. Đại sư – triết gia Tinh Vân (Hsing Yun)[3] nhận xét: "Đơn giản là có những thứ ta không thể giữ lại bên mình mãi mãi, dù có cố gắng đến mấy. Trong thời đại ngày nay, mọi thứ sẽ thay đổi, luôn thay đổi và ngay cả những tiền đề giúp bạn có được như ngày hôm nay cũng sẽ biến mất. Vậy tại sao bạn còn cố níu giữ?"[4]

Trong thời đại công nghiệp, bạn chỉ là công cụ của người khác. Trong thời đại tri thức, bạn sẽ là người đem đến giải pháp duy nhất cho những vấn đề trọng yếu.

CON NGƯỜI TRONG THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP	**CON NGƯỜI TRONG THỜI ĐẠI TRI THỨC**
"Tôi hoàn thành nhiệm vụ của mình."	"Tôi có những đóng góp quan trọng."
"Tôi là người tìm kiếm việc làm."	"Tôi là người giải quyết các vấn đề."
"Tôi là một mắt xích trong bộ máy công ty."	"Tôi là con người với những ưu thế nổi trội: tài năng, niềm đam mê, đạo đức."

Chân dung một người lao động điển hình trong thời đại công nghiệp rất khác biệt so với hình mẫu người lao động trong thời đại tri thức. Đó là sự khác biệt giữa một người thụ động, không đưa ra được sáng kiến nào với một người năng động luôn có trách nhiệm cho tương lai.

Hiện tại, nhiều người vẫn bảo lưu những tư tưởng còn sót lại từ thời đại công nghiệp. Theo đó, một bài báo trên tờ *Times of London* có đoạn viết: "Nhiều người lao động không cảm thấy thoải mái ở sở làm vì họ dành phần lớn thời gian để giả vờ làm việc. Thái độ đối phó đó khiến họ căng thẳng hơn cả khi phải làm việc quá mức. Đây chính là nguyên nhân sâu xa dẫn đến sự trì trệ của công ty".

Là công dân trong thời đại tri thức, điều đó có nghĩa là bạn sẽ đem tất cả năng lực của bản thân để đối đầu với những thách thức mang tầm thời đại. Bạn không phải là "*một cái máy chỉ biết hoạt động theo bản mô tả công việc*". Một hình mẫu lý tưởng của thời đại tri thức là người có kiến thức, khả năng, biết kiểm soát, biết suy nghĩ, có khả năng sáng tạo với những năng lực tiềm tàng không giới hạn; và bạn có thể tận dụng những thế mạnh đó để tạo nên những cống hiến mang dấu ấn riêng.

TIÊU CHÍ NHẬN BIẾT THẾ MẠNH CỦA BẢN THÂN

Bạn không phải là một cái máy chỉ biết tuân theo bản mô tả công việc.

Vấn đề cốt lõi nhất là bạn phải nhận biết những thế mạnh của mình. Phần cuối của chương này sẽ hướng dẫn bạn khám phá năng lực bản thân. Những thế mạnh này có thể xếp theo 3 phạm trù: tài năng, niềm đam mê và lương tâm.

Tại sao lại chọn những phạm trù này làm tiêu chí đánh giá?

Bởi vì tài năng, đam mê và lương tâm là những yếu tố cấu thành giá trị của bạn. Giá trị của một con người không chỉ giới hạn trong năng lực làm việc. Nếu chỉ biết làm việc, con người chẳng khác nào một cỗ máy. Nếu chỉ hành động theo sở thích và bản năng, con người chẳng khác nào loài vật. Điểm cốt lõi để phân biệt con người với loài vật chính là nhân cách. Chính tiếng nói lương tâm sẽ cho bạn biết bạn cần làm gì để *sống có ý nghĩa, trách nhiệm.* Tài năng, niềm đam mê, đạo đức là những yếu tố nền tảng hun đúc nên giá trị con người bạn. Nếu không toàn tâm toàn ý trong công việc, bạn sẽ rơi vào tình trạng không có việc làm, chán nản và tự dằn vặt bản thân.

Tài năng, niềm đam mê và lương tâm là những yếu tố nền tảng hun đúc nên giá trị con người bạn.

Các chuyên gia tư vấn nghề nghiệp thường cho rằng: "Hãy làm những việc mà bạn yêu thích", nhưng điều này chỉ đúng một phần. Rất có thể công việc mà bạn yêu thích không phải là ngành được xã hội chú trọng và công việc đó lại đi ngược với tiếng nói bên trong của chính bạn. Nếu làm công việc yêu thích, nhất định bạn sẽ thu được lợi nhuận. Tuy nhiên bạn cũng cần biết rằng, một công việc tuyệt vời không nhất thiết phải là công việc bạn "yêu thích", mà là công việc có ý nghĩa.

Khi ai đó nói rằng: “Hãy phát huy thế mạnh của bạn”, điều đó cũng có nghĩa là “Hãy phát huy tài năng của chính bạn”. Nhưng ngoài tài năng, bạn còn có niềm đam mê, và bạn sẵn lòng làm những công việc mà người khác không thích. Trong quá trình tạo dựng sự nghiệp, ngoài năng lực và lương tâm, niềm đam mê cũng đóng vai trò rất quan trọng.

Bây giờ, bạn hãy suy nghĩ nghiêm túc về những câu hỏi được đặt ra trong mục dưới đây.

Tài năng

Đầu tiên, hãy nghiền ngẫm xem đâu là thế mạnh của bạn.

Tài năng, niềm đam mê và lương tâm là những yếu tố nền tảng hun đúc nên giá trị con người bạn.

- Những kiến thức, tài năng hay kỹ năng đặc biệt nào có thể giúp bạn làm nên sự nghiệp?

Tài năng bao gồm những năng lực xuất sắc nhất của mỗi cá nhân. Trong thời đại công nghiệp, công ty sở hữu tất cả các công cụ và phương tiện sản xuất, tài năng của cá nhân người lao động thường không được coi trọng. Ngày nay, điều đó không còn tồn tại. Trong thời đại tri thức, như Peter Drucker nói, mỗi chúng ta đều sở hữu theo nghĩa đen “các phương tiện sản xuất”. Các loại phương tiện này nằm ở trong bộ não và tại các đầu ngón tay... Trí thông minh đã trở thành một loại tài sản mới. Sự tập trung trí tuệ, khả năng tiếp thu, kỹ năng áp dụng kiến thức vào thực tế là cánh cổng mới dẫn đến sự thịnh vượng.

Theo Charles Handy, “Đây là một tin tốt lành. Không một thế lực nào có thể ngăn cản con người chiếm lĩnh kho kiến thức vô tận. Theo lý thuyết, bất kể ai cũng có thể trở thành người tài trong một lĩnh vực nào đó, nên bất cứ ai cũng có thể trở nên giàu có và quyền lực. Thật khó có gì có thể ngăn chặn được một công ty nhỏ thâm nhập vào lĩnh vực của Microsoft, như Microsoft đã từng làm với IBM. Khi nắm giữ chìa khóa trí tuệ, thế lực và của cải không còn là điều kiện quá quan trọng chi phối hành động. Đây là một cách rất dễ dàng để thâm nhập thị trường”.

Tài năng có thể được ví như những dấu vân tay. Ai cũng có vân tay, nhưng cả thế giới không bao giờ có hai cái giống nhau. Và tương tự thế, ai cũng có tài năng, nhưng tài năng

Trí thông minh đã trở thành một loại tài sản mới. Sự tập trung trí tuệ, khả năng tiếp thu, kỹ năng áp dụng kiến thức vào thực tế là cánh cổng mới dẫn đến sự thịnh vượng.

của bạn là duy nhất.

Tuy vậy, bạn cũng đừng nhầm lẫn kỹ năng với tài năng. Con người có thể có kỹ năng thực hiện những công việc mà mình không có năng khiếu. Nếu công việc của bạn chỉ đòi hỏi kỹ năng mà không đòi hỏi tài năng, bạn sẽ không bao giờ chứng tỏ được bản lĩnh thật sự của mình.

Có rất nhiều hình thức để kiểm tra năng lực nhằm giúp bạn xác định thế mạnh của mình. Những bài kiểm tra này sẽ chỉ ra một vài công việc phù hợp với bạn, chẳng hạn như, "nhà hoạt động xã hội" hay "người làm công việc sáng tạo". Tuy nhiên, bạn hãy cẩn trọng bởi kết quả của những bài kiểm tra này chỉ mang tính tương đối. Sự nguy hiểm nằm ở chỗ chúng khiến bạn bắt đầu nghĩ rằng bản thân mình chỉ phù hợp với một số ít vai trò cụ thể nào đó, và bạn sẽ *tự giới hạn năng lực của bản thân.*

Chia sẻ từ Jennifer

Tôi đã từng hướng dẫn một nhóm hướng đạo sinh gồm các em nữ khoảng 12 tuổi tập giúp việc tại một ngân hàng thực phẩm. Tại đây, chúng tôi gặp một nhân viên bảo quản thực phẩm đáng kính. Sau khi ngừng quét nhà một lúc lâu, ông nói với các hướng đạo sinh rằng một ngày nào đó các cô ấy cũng sẽ tìm được công việc có thể làm nên điều khác biệt cho thế giới như ông ấy đã làm. Ông tâm sự rằng ông rất tự hào vì mình đã góp phần "giải quyết nạn đói". Không chỉ làm tròn vai trò của một nhân viên bảo quản thực phẩm, người đàn ông này còn mang đến cho xã hội những đóng góp của bản thân.

Chia sẻ từ Stephen

Tôi biết một người chỉ huy dàn hợp xướng tên tuổi. Ông ấy từng dạy đồng ca tại các trường công lập, chỉ huy dàn hợp xướng của nhà thờ, chơi đàn organ cho một nhà thờ nổi tiếng ở Los Angeles và có tài sáng tác. Bên cạnh đó, ông cũng rất say mê ngành luật và thành tích học tập của ông tại trường Luật rất ấn tượng. Nhờ vào năng khiếu âm nhạc và kiến thức chuyên môn của một luật sư, hiện ông ấy làm tư vấn pháp lý cho một hãng thu âm tên tuổi trong ngành công nghiệp âm nhạc. Rõ ràng, không bài kiểm tra năng lực nào có thể giúp ông ấy giành được vị trí công việc như hiện nay.

Mặc dù kết quả từ những bài kiểm tra năng lực khiến bạn thích thú và có thể giúp bạn hiểu rõ hơn về khả năng của bản thân, tuy nhiên, hầu hết những cách này là chứng tích còn lại của thời đại công nghiệp. Thực tế cho thấy, nhiều hình thức khác có thể giúp bạn xác định những ưu thế của bản thân, từ đó nhận thức nguồn sức mạnh của chính mình. Nhưng vấn đề cốt lõi nhất là sự thay đổi trong tư duy: thay vì những vai trò mình có thể đảm nhận, bạn cần nghiêm túc suy nghĩ về những việc bản thân muốn cống hiến.

Bạn cũng cần lưu ý rằng: không được đánh đồng giá trị của bản thân với vai trò bạn đảm nhận.

- Trong thời đại công nghiệp, người lao động nói rằng: "Tôi muốn trở thành nhà vi trùng học". *Đây là một vai trò.* (Tất nhiên, nếu mong muốn đóng góp cho lĩnh vực này, bạn cần được đào tạo trong ngành vi trùng học, nhưng giá trị con người bạn không chỉ giới hạn trong chức năng của một "nhà vi trùng học").

- Trong thời đại tri thức, người lao động nói rằng: "Tò mò là một trong những bản tính của tôi. Tôi cũng kiên trì và chịu khó. Tôi xem phòng thí nghiệm như là nhà

mình. Tôi muốn sử dụng tài năng của bản thân để phát triển những giống cây trồng có khả năng chống chọi với các loại bệnh". *Đây là một cống hiến.*

Ngay cả những bài kiểm tra năng lực được soạn thảo một cách bài bản nhất cũng không thể giúp bạn xác định khả năng *độc đáo* của chính mình. Người lao động trí thức ở trên tiếp tục nói rằng, "Tôi lớn lên cùng với cây cỏ. Những đứa trẻ khác yêu thích thể thao hay âm nhạc. Còn tôi, tôi có thể nêu tên khoa học của hàng tá các giống cà chua khác nhau. Tôi có thể cho bạn biết loại cà chua nào dùng để làm nước xốt, loại nào dùng để chế biến hay loại nào có thể ăn sống. Tôi nghĩ mình có đôi chút khác người".

Mỗi chúng ta đều có một (hay một vài) khả năng đặc biệt, và đây chính là quy luật của tạo hóa. Vậy bạn có năng khiếu trong lĩnh vực nào?

Ơn Chúa, mỗi người trong chúng ta đều có một vài khả năng đặc biệt nào đó, chẳng hạn như: một người làm vườn luôn thành công trong việc lai tạo ra những giống hoa đẹp, một vận động viên mà từng đường nét trên cơ thể cô ấy đều toát lên vẻ duyên dáng và sức mạnh kỳ lạ, hay một người đàn ông chưa bao giờ mắc lỗi chính ta – người có thể lập tức đánh vần bất cứ từ nào mà ông ấy nghe thấy không một chút do dự.

Mỗi chúng ta đều có một (hay một vài) khả năng đặc biệt, và đây chính là quy luật của tạo hóa. Vậy bạn có năng khiếu trong lĩnh vực nào?

Hãy suy ngẫm về câu hỏi trên.

- Bạn có thể làm điều gì tốt và dễ dàng?
- Theo đánh giá của mọi người, bạn giỏi nhất trong lĩnh vực nào? (Bất kể là bạn có thích việc đó hay không - chúng ta sẽ bàn đến vấn đề đó sau).
- Sếp hay những đồng nghiệp nhận định như thế nào về năng lực của bạn?

Richard Kock, nhà tư vấn quản lý, đưa ra lời khuyên như sau: "Điều quan trọng là bạn nên tập trung vào những việc nằm trong khả năng của bản thân. Hầu hết những tác giả của dòng sách tự hoàn thiện bản thân mắc phải sai lầm là họ thường khuyên chúng ta cố gắng chinh phục những thử thách khó khăn... Điều quan trọng là bạn đã thành công, còn thành công lớn hay nhỏ không mang nhiều ý nghĩa. Nguyên tắc 80/20 là rất rõ ràng. Hãy theo đuổi niềm đam mê của bạn".

Đam mê

Được làm công việc bản thân yêu thích và cũng là sở trường của mình sẽ rất quan trọng, bởi công việc đó cũng là niềm đam mê lớn nhất của bạn. Vậy bạn hãy suy nghĩ thật kỹ để trả lời câu hỏi sau đây:

- Bạn mong muốn được làm việc trong ngành nghề nào?

Đừng bao giờ từ bỏ đam mê. Niềm đam mê mang đến cho bạn cảm giác trọn vẹn. Đó chính là ngọn lửa cháy từ bên trong. Hãy suy nghĩ về khoảng thời gian bạn thật sự đam mê một dự án nào đó và không thể nghĩ về một điều gì khác ngoài nó. Bạn có cần một người giám sát? Chắc chắn là không. Chỉ tưởng tượng ra việc đó thôi cũng đủ khiến bạn cảm thấy bị xúc phạm.

Tất nhiên, công việc khiến bạn đam mê không nhất thiết phải là sở trường của bạn. Bằng chứng là chúng tôi có một người bạn chưa từng viết sai chính tả bao giờ. Nhưng anh ấy lại không có hứng thú trong việc biên tập hay những công việc liên quan đến viết lách.

Tuy nhiên, bạn *thường nhận ra* tài năng của mình thông qua những công việc khiến bản thân cảm thấy thích thú. Quay trở về những năm 1940, chúng ta đến với câu chuyện của Julia Child, một phụ nữ trẻ người Mỹ. Theo yêu cầu công việc của chồng, cô cùng anh chuyển đến sống ở Paris. Tại đây, cô tìm thấy niềm đam mê dành cho những món ăn Pháp và khám phá ra những khả năng tiềm ẩn của bản thân.

Khi đặt chân đến Pháp, Julia đã dùng bữa trưa tại một nhà hàng nhỏ ở Rouen. Bữa ăn đầu tiên với hào và cá bơn là một trải nghiệm hoàn toàn mới mẻ đối với cô. "Thật tuyệt. Đó là bữa ăn thú vị nhất trong đời tôi", cô chia sẻ. Julia đã bị mê hoặc bởi nấm, pa-tê, pho-mát, các loại rượu và sự hấp dẫn không thể cưỡng lại của món nước xốt có bơ. Mọi thứ đều làm cho cô ấy cảm thấy thích thú.

Để theo đuổi niềm đam mê, Julia đã đăng ký học tại Le Cordon Bleu, trường đào tạo đầu bếp tốt nhất Paris. "Từ lúc đó, tôi biết các món ăn Pháp là thứ dành cho mình. Tôi không thể tưởng tượng được tại sao chúng lại ngon đến thế. Các bạn của tôi thì cho rằng, tôi là một người kỳ lạ. Họ không hiểu tại sao tôi có thể yêu thích công việc đi chợ, nấu ăn và phục vụ đến vậy. Vâng, nhưng chính xác là tôi đã làm thế đấy!", Julia hào hứng tâm sự.

Niềm đam mê mang đến cho bạn cảm giác trọn vẹn. Nó là ngọn lửa cháy từ bên trong.

Julia Child đã dành cả cuộc đời theo đuổi công việc xuất bản sách dạy nấu ăn, ngoài ra, cô còn tham gia dạy cách chế biến những món ăn Pháp truyền thống trên truyền hình. Với tư cách là một người truyền ngọn lửa đam mê, cô đã cống hiến cho những người yêu ẩm thực trên thế giới những món ăn Pháp truyền thống.

Mặc dù mãi đến tuổi trưởng thành Julia Child mới khám phá ra niềm đam mê và năng khiếu thiên bẩm của mình, song những khả năng tiềm ẩn đó vẫn luôn tồn tại và chờ chúng ta khám phá, dù bạn đang ở độ tuổi nào.

Vườn quốc gia Yellowstone nổi tiếng với những mạch nước phun và suối nước nóng. Sâu bên dưới lòng công viên là một " điểm nóng" của lớp vỏ trái đất, một dòng nham thạch lớn đã đốt nóng những mạch nước ngầm. Những mạch nước ngầm này theo những khe nứt trong lòng đất phun lên trời.

Cũng như dòng suối nước nóng này, niềm đam mê của bạn nhất định sẽ bộc lộ theo một cách nào đó. Từ khi còn là một đứa trẻ, bạn cũng bị thu hút bởi một điều gì đó. Thỉnh thoảng, hãy quan sát những đứa trẻ, bạn sẽ thấy: một cậu bé mải mê chơi bên quả bóng dù chưa đủ sức để nhấc nó lên, có em lại thích vẽ nguệch ngoạc lên những gì xuất hiện trong tầm tay mình, đứa khác thì ngồi yên lặng trong góc của chiếc ghế bành hàng giờ liền để đọc sách, có những em lại cảm thấy thật phấn khích khi nghe đến các loại thức ăn và háo hức muốn biết cách chế biến. Một ngày nào đó, những đứa trẻ này có thể sẽ trở thành huấn luyện viên, họa sĩ, giáo viên hay đầu bếp nếu chúng có thể nhận biết và phát triển thế mạnh cá nhân.

Vì vậy, cần tạo điều kiện để niềm đam mê còn kìm nén trong bạn bộc phát.

Niềm đam mê của bạn nhất định sẽ được bộc lộ bằng cách này hay cách khác.

Sau đây là một vài câu hỏi có thể giúp bạn xác định rõ hơn đâu là lĩnh vực bản thân thật sự đam mê:

- Trong thời gian rảnh, bạn thường làm gì?
- Việc gì khiến bạn hứng thú? Bạn thích tranh luận về đề tài nào?
- Bạn thích đọc loại sách nào?
- Bạn từng có trải nghiệm thú vị nào giống như Julia trong câu chuyện trên không?

Lương tâm

Sau khi đã xác định được niềm đam mê, bước tiếp theo bạn cần lắng nghe lương tâm của chính mình.

Ở đây, việc đề cập đến phạm trù đạo đức có thể khiến một số độc giả ngạc nhiên. Tại sao chúng tôi yêu cầu bạn lắng nghe tiếng nói của lương tâm trong quá trình xây dựng sự nghiệp? Bởi vì lương tâm sẽ cho bạn biết bạn nên làm gì. Do đó, hãy suy nghĩ thật kỹ để trả lời những câu hỏi sau đây:

- *Trách nhiệm* của bạn đối với tổ chức, khách hàng và với đồng nghiệp là gì?

Đây là một câu hỏi rất xác đáng! Câu trả lời sẽ ngay lập tức cho bạn thấy sự hạn hẹp của bản mô tả công việc so với khả năng cống hiến thật sự của bản thân.

Về mặt đạo đức, nếu bạn không dốc hết lòng vì công việc, điều đó có thể chấp nhận được vì bản mô tả công việc hiện tại của mình không yêu cầu điều đó.

Jim Collins, nhà lý luận quản trị danh tiếng, từng phát biểu: “Trong công việc, điểm khác biệt rõ rệt giữa kẻ sai và người đúng đó là người đầu tiên nghĩ mình đang có “một số việc” phải hoàn thành, trong khi người thứ hai ý thức được *trách nhiệm* trong công việc. Mỗi

người trong chúng ta nên tự đặt ra câu hỏi ‘Ta sẽ cống hiến những gì?’ không phải vì yêu cầu công việc, mà vì chính lương tâm của chính mình”.

Tiếng nói của lương tâm sẽ cho bạn biết sứ mạng của bản thân.

“Mỗi người trong chúng ta nên tự đặt ra câu hỏi ‘Ta sẽ cống hiến những gì?’ không phải vì yêu cầu công việc, mà vì lương tâm của chính mình”.

Lương tâm của bạn có thể là động lực cho những cống hiến vĩ đại. Hãy cùng suy ngẫm về bài viết trên blog của một nhân viên 16 tuổi làm việc trong cửa hàng thức ăn nhanh: “Tại cửa hàng nơi tôi làm việc, mục tiêu hàng đầu là làm sao để chế biến thức ăn nhanh nhất. Mọi nhân viên đều phải ghi nhớ điều này, như vậy có nghĩa là bạn được quyền sử dụng lại thực phẩm cũ hay thức ăn đã quá hạn sử dụng. Không ai quan tâm đến sức khỏe của khách hàng, và điều đó khiến tôi đau lòng. Bản thân tôi không cho phép mình làm như vậy. Do muốn đảm bảo chất lượng của món ăn, tôi đã bị phê bình vì làm việc quá chậm. Cuối cùng, không thể chịu đựng tình trạng này thêm nữa, tôi quyết định phải thay đổi. Đã từ lâu, tôi không còn quan tâm đến những lời trách phạt của quản lý. Tôi chỉ biết rằng, bản thân cần phải hành động theo tiếng nói của lương tâm mình”.

Người nhân viên trẻ dũng cảm này đã góp phần thay đổi chất lượng phục vụ khách hàng, và chính tiếng nói của lương tâm đã thôi thúc cô ấy làm điều đó.

Sau cùng, sự nghiệp của bạn sẽ chẳng có ý nghĩa gì khi bạn đang đi ngược lại với tiếng nói của lương tâm mình. Nếu công việc hiện tại khiến bạn dần đánh mất những phẩm chất tốt đẹp như lòng trung thực, tính lương thiện, bạn nên nhớ rằng sẽ không có một thành công nào có thể khỏa lấp nỗi thất vọng của bạn về chính mình. Mặt khác, khi làm việc đúng theo lương tâm, bất kể đó là công việc gì, bạn sẽ có được sự thanh thản trong tâm hồn và niềm tự hào về bản thân.

Chia sẻ từ Stephen

Ở độ tuổi 50, khi quyết định rời bỏ môi trường làm việc đáng mơ ước của một giáo sư đại học để bắt đầu công việc kinh doanh, tôi đã trải qua một cuộc đấu tranh nội tâm gay gắt. Nếu không phải vì viễn cảnh sẽ có những cống hiến tuyệt vời hơn nữa, tôi không thể nào thuyết phục mình từ bỏ công việc hiện tại. Với tôi, đó là câu hỏi của lương tâm.

Một lần nọ, khi tôi ngồi vào chiếc taxi đậu bên ngoài khách sạn Canadian, người gác cổng đã nói với anh tài xế: “Hãy đưa tiến sĩ Covey ra sân bay”. Nhưng người tài xế đã hiểu nhầm tôi là một bác sĩ và bắt đầu trình bày với tôi tình hình sức khỏe của anh ấy[5]. Tôi cố gắng giải thích với người tài xế rằng mình không phải là bác sĩ, nhưng anh ấy không hiểu những gì tôi nói bởi vốn tiếng Anh của anh ấy khá hạn chế. Tôi quyết định im lặng lắng nghe anh ấy.

Người tài xế kể rằng cơ thể anh thường xuyên bị đau nhức, thị lực suy giảm nghiêm trọng. Anh ấy càng nói, tôi càng nhận thấy vấn đề của anh ấy xuất phát từ sự cắn rứt lương tâm. Người tài xế rất hối hận vì đã lừa dối khách hàng.

- Tôi đã ăn gian tiền cước. Nếu cảnh sát phát hiện ra, tôi có thể bị tước bằng lái. Bác sĩ nghĩ sao về chuyện của tôi?

Tôi trả lời:

- Anh có nghĩ nguyên nhân chính khiến sức khỏe của mình suy sụp là do sự dằn vặt của lương tâm không? Trong thâm tâm, anh biết rõ điều gì nên làm mà.

- Nhưng tôi còn phải kiếm sống.

Tôi nói với anh ấy về sự thanh thản trong tâm hồn và sự khôn ngoan khi sống thật với lương tâm.

- Anh đừng bao giờ gian lận, nói dối hoặc ăn cắp, mà hãy luôn tôn trọng mọi người.

- Điều đó thật sự sẽ có ích cho tôi chứ?

- Tôi tin là như vậy.

Khi giúp tôi xuống xe, anh ấy từ chối nhận tiền boa, chỉ ôm chặt lấy tôi và nói:

- Tôi sẽ làm theo lời khuyên của bác sĩ. Tôi đã cảm thấy khá hơn rất nhiều.

Cho dù là tài xế taxi, đầu bếp hay tổng giám đốc, chỉ cần bản thân nỗ lực hết mình, bạn sẽ tạo nên một sự nghiệp tuyệt vời. Bạn sẽ cảm nhận niềm hạnh phúc sâu sắc khi cống hiến bằng tất cả tài năng với một lương tâm thanh thản.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NHẬN BIẾT THẾ MẠNH BẢN THÂN

Những câu hỏi sau đây sẽ giúp bạn nhận ra được thế mạnh của mình ở cả ba yếu tố: Tài năng, Đam mê và Lương tâm. Trách nhiệm của bạn là lập nên Bản mục tiêu phấn đấu (nằm ở mục "Cống hiến khả năng tốt nhất của bạn").

Hãy dành thời gian trả lời những câu hỏi này, đồng thời tham khảo ý kiến của cấp trên, đồng nghiệp hay bạn bè.

1. Tài năng

• Bạn có thể cống hiến trong những lĩnh vực nào?

• Bạn có thể hoàn thành xuất sắc công việc nào một cách nhanh chóng?

• Đâu là những ưu thế nổi trội của bạn so với người khác?

• Cấp trên hay đồng nghiệp đã nhận xét như thế nào về năng lực của bạn?

2. Đam mê

• Những cơ hội việc làm nào khiến bạn cảm thấy thật sự hứng thú?

• Bạn thường dành thời gian rảnh để làm gì?

• Công việc nào khiến bạn say mê không biết mệt mỏi? Bạn thích tranh luận về chủ đề nào?

• Bạn thường đọc loại sách nào?

• Bạn từng có trải nghiệm đặc biệt nào tương tự như trải nghiệm của Julia trong câu chuyện trên?

3. Lương tâm

• Trách nhiệm của bạn đối với tổ chức, khách hàng và với đồng nghiệp là gì?

CHO ĐI ĐỂ NHẬN LẠI

Cách tốt nhất để tiếp nhận kiến thức từ quyển sách này là hướng dẫn lại cho người khác nội dung bạn đã học. Do đó, bạn nên tìm cho mình một “ đối tác”, chẳng hạn như đồng nghiệp, một người bạn, hay một thành viên trong gia đình để truyền đạt lại những kiến thức mà bạn đã lĩnh hội. Bạn có thể áp dụng những chỉ dẫn trong phần “Cho đi để nhận lại” hoặc theo cách riêng của bạn.

• Bạn có nghĩ rằng hầu hết mọi người đều có thể cống hiến nhiều hơn những gì công việc được yêu cầu? Hãy giải thích câu trả lời của bạn.

• Bạn đã dồn tất cả tài năng, đam mê và tâm huyết vào công việc hiện tại chưa? Tại sao có? Tại sao không?

• Trong thời đại công nghiệp, người lao động chỉ muốn biết “Bản mô tả công việc của tôi gồm có những gì?”. Ngày nay, theo lời của Peter Drucker, “Người lao động trong thời đại tri thức cần học cách đặt câu hỏi, “Tôi có thể cống hiến những gì?” Bạn hiểu như thế nào về nhận định của Peter Drucker?

• Hầu hết mọi người đều nghĩ về công việc của mình theo phạm vi chức năng mà họ phục vụ: nhân viên bán hàng, nhân viên điều hành, nhân viên kỹ thuật, y tá... Vậy đâu là sự khác biệt giữa việc hoàn thành nhiệm vụ và việc có những cống hiến?

• Jim Collins từng nói, “Mỗi người trong chúng ta nên tự đặt ra câu hỏi ‘Ta sẽ cống hiến những gì?’ không phải vì yêu cầu công việc mà vì lương tâm của chính mình”. Bạn hiểu như thế nào về câu nói này? Trách nhiệm của bạn là gì?

Khám phá động cơ làm việc của bạn

Hãy suy nghĩ về những lời than vãn sau đây:

- Tôi đã bị mất việc. Tôi phải làm gì bây giờ?
- Tôi kiên trì phấn đấu trong công việc, nhưng tôi không thực sự cảm thấy hứng thú với nó.
- Tôi đã làm việc ở đây được 18 tháng, và cảm giác hơi giống bị ở tù. Công việc hoàn toàn không như tôi mong đợi. Tôi cũng không biết giữa mình và khách hàng, ai chán hơn ai.
- Suốt 20 năm qua tôi làm việc ở đây, và rồi vào buổi chiều nọ, mọi thứ đã kết thúc.
- Công việc của tôi thật vô nghĩa. Trong tương lai không xa, một cỗ máy sẽ thay tôi làm việc đó.
- Sau 8 tháng tìm việc, tôi vẫn không nản lòng. Tôi biết tôi có nhiều khả năng đáp ứng được yêu cầu của nhà tuyển dụng. Nhưng sau khi nhận hàng trăm lời từ chối như "Chúng tôi đã có đủ người rồi", tôi quyết định tự tạo công việc cho mình.

Có lẽ những vấn đề trên không còn xa lạ với bạn.

Thực tế cho thấy trong cuộc sống thường có những rủi ro mà chúng ta không thể đoán trước. Bạn sẽ phải đối mặt với nguy cơ mất việc làm. Để giữ được chỗ đứng, bạn phải nỗ lực hết mình, hoặc bạn có thể rơi vào bế tắc nếu không tìm thấy niềm vui trong công việc.

Trong chương này, chúng tôi sẽ chia sẻ về bí quyết để có được công việc bạn mong muốn cũng như làm sao để trở thành người có ích và cách *khám phá giá trị của bản thân*.

NGỌN LỬA

Mùa hè năm 1988, vườn quốc gia Yellowstone bị bốc cháy. Ban đầu, các nhà chức trách thấy không có gì phải lo lắng cả, bởi ở đây vẫn hay cháy rừng và ngọn lửa thường sẽ tự tắt. Nhưng lần này thì khác. Hạn hán, gió và vô số những cây khô góp phần tạo nên một trận bão lửa khủng khiếp. Cuối mùa hè, hàng triệu héc-ta rừng đã bị thiêu rụi. Tưởng chừng như Yellowstone - viên ngọc quý của rừng quốc gia - mãi mãi bị chôn vùi dưới lớp tro tàn. Vậy mà, chỉ trong vòng một năm sau, những cây thông non đã xóa mọi dấu vết của trận hỏa hoạn trước đây. Và hôm nay, chỉ sau một vài thập kỷ, một thế hệ cây mới đã hình thành tại Yellowstone. Dường như tự nhiên đã có cách sắp đặt riêng của mình, ngọn lửa năm ấy đã không phá hủy khu rừng mà nó đã giúp rừng thông thay da đổi thịt.

Theo tiến sĩ Bernie Siegel, “Dẫu không thể giúp đỡ hay can thiệp nhưng khi quan sát cách thiên nhiên liên tục tự đổi mới để đối phó với thảm họa, bạn có thể học được nhiều điều”.

Nền kinh tế của thế kỷ 21 đang đưa chúng ta đi trên một chuyến xe đầy may rủi. Đây có vẻ như là một thời kỳ hỗn loạn. Sự chuyển dịch sang nền kinh tế tri thức làm cho cuộc sống của nhiều người bị đảo lộn. Để tìm cho bản thân một chỗ đứng trong giai đoạn này quả là khó khăn. Nhiều người nhìn thấy tương lai trước mắt chỉ toàn rủi ro, bất hạnh. Họ chỉ nhìn thấy hàng triệu cơ hội việc làm tan thành mây khói, toàn bộ nền công nghiệp bị chôn vùi, tương lai nền kinh tế chỉ là màu xám.

Nhưng với số người khác, bức tranh này chưa bao giờ tràn ngập sắc xanh hy vọng hơn thế. Kỷ nguyên của một nền kinh tế năng động đem đến nhiều cơ hội mà trong thời đại công nghiệp, thậm chí cho đến vài năm gần đây, cũng không ai dám mơ tới. Có khi tai họa lại ươm mầm cho những biến chuyển lớn lao. Liệu những khó khăn của thế giới sẽ chấm dứt, hay tình trạng thiếu hụt năng lượng, chất xám sẽ được giải quyết? Dù thế nào đi nữa, khó khăn luôn tồn tại.

Bức tranh nền kinh tế hiện nay chưa bao giờ xán lạn hơn thế.
Kỷ nguyên của một nền kinh tế năng dộng đem đến những cơ hội nằm ngoài sức tưởng tượng của bạn.

Bạn có thể tìm mọi cách để bào chữa cho tình trạng công việc của mình. Một số lý do bạn đưa ra có thể đúng! “Nền kinh tế hiện nay đầy bất trắc. Tôi không có nguồn lực. Tôi không được đào tạo, không có nền tảng cũng như mối quan hệ để tạo dựng sự nghiệp như mong muốn”. Nhưng đây chỉ là những lời bào chữa.

Dù nền kinh tế biến động ra sao, cách nhìn nhận vấn đề của bạn mới là yếu tố mang tính quyết định. Với cái nhìn tiêu cực, bạn sẽ chỉ thấy một mặt đất bị thiêu rụi ở xung quanh mình, cơ hội hiếm hoi, khả năng bị hạn chế. Mặt khác, với tầm nhìn rộng mở, tích cực, bạn sẽ nhìn thấy triển vọng ở khắp nơi.

THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP	THỜI ĐẠI TRI THỨC
“Không ai được tuyển dụng. Các công ty bỏ rơi người lao động, không thu nhận họ.”	“Các công ty phải đối mặt với nhiều thách thức hơn bao giờ hết. Tuy nhiên, cơ hội dành cho người tài không có giới hạn.”
“Hàng ngàn người đang phải cạnh tranh nhau cho một số lượng hạn chế các công việc. Tôi không có nguồn lực và mối quan hệ. Cơ hội nào dành cho tôi?”	“Với thế mạnh riêng, tôi sẽ nhận được nhiều cơ hội việc làm xứng đáng.”
“Chỉ còn lại những công việc vô nghĩa, không có tương lai. Tôi nghĩ bản thân sẽ nhận một trong số đó.”	“Nếu không tìm được một công việc có thể giúp tôi phát huy tài năng và thỏa mãn đam mê, tôi sẽ tự tạo ra nó!”

Điểm khác nhau cơ bản giữa người có tầm nhìn hạn hẹp và người có tầm nhìn rộng mở là người thứ nhất tự coi mình là nạn nhân của hoàn cảnh, còn người thứ hai chấp nhận khó khăn như học phí của trường đời. Những ai có tầm nhìn khách quan, rộng mở thường đề cập đến những điều có thể, chứ không phải những điều không thể!

Trong lịch sử phát triển của loài người, chưa bao giờ cuộc sống mở ra nhiều cơ hội như hiện nay. Thời đại của những thử thách cũng đi kèm với nhiều cơ hội mới. Nếu từ bỏ công việc hiện tại, bạn có quyền tự quyết định cuộc đời mình. Đây không phải lúc để bạn than trách, mà là phải sáng tạo. Và nên nhớ rằng bạn mới chính là người làm chủ cuộc đời mình. Bị mất việc làm cũng mang đến những bất lợi, song nếu nhìn vào mặt tích cực, bạn sẽ nhận ra đó là cơ hội để tự tạo lập một tương lai mới.

Hãy xem xét trường hợp của Steve Demeter ở San Francisco. Anh ấy từng quản lý hệ thống ATM của một ngân hàng lớn. Khi nhận ra mình có sự say mê với những lập trình ứng dụng của iPhone, anh đã sáng tạo nên Trism - trò chơi được bán trên mạng với giá 5 đô-la cho một lần tải về. Kết quả là chỉ trong vòng 2 tháng, Steve đã kiếm được 250.000 đô-la.

Ở tuổi 29, Steve đã trở thành triệu phú. Mục tiêu trước mắt của anh là dành trọn đam mê cho công việc, và những gì anh ấy phải làm lúc này là nỗ lực khẳng định tài năng của bản thân.

Khi biết chuyện của Steve Demeter, theo gương người đi trước, Ethan Nicholas cũng lên mạng thu thập thông tin và lập trình trò chơi cho điện thoại iPhone. Trước đó, ở tuổi 30, Ethan lâm vào cảnh không có khả năng thanh toán các hóa đơn chữa bệnh cho con trai và nhiều khoản vay khác. Nhưng chỉ trong vòng một năm, hơn hai triệu lượt người đã tải trò chơi iShoot của anh về máy. Và với sáng kiến này, Ethan đã thu về hơn 35.000 đô-la.

Chúng ta cần tiền để duy trì cuộc sống, nhưng tiền không phải là mối quan tâm hàng đầu của những ai muốn tạo dựng một sự nghiệp vĩ đại.

Chúng ta cần tiền để duy trì cuộc sống, nhưng tiền không phải là mối quan tâm hàng đầu của những ai muốn tạo dựng một sự nghiệp vĩ đại. Một đêm nọ, Kathy Headlee Miner đã mơ thấy mình ở châu Phi, xung quanh là phụ nữ và trẻ nhỏ, và một vài người trong số họ đã hỏi: “Cô là ai?”.

“Chúng tôi là những bà mẹ không biên giới”, Kathy đã trả lời như vậy. Khi tỉnh dậy, cô đã tự hỏi mình về ý nghĩa của giấc mơ đó. Vài năm sau, Kathy trở thành người đứng đầu một tổ chức phi lợi nhuận do chính cô sáng lập nên với tên gọi “Những bà mẹ không biên giới”. Hàng năm cô chuyển đến các quốc gia châu Phi rất nhiều quần áo, thuốc men và dụng cụ học tập để cung cấp cho trẻ mồ côi.

Chuyến đi đầu tiên đến Zambia, Kathy đã phỏng vấn hơn một ngàn đứa trẻ mồ côi là nạn nhân của AIDS, mà trong số đó, phần lớn các em đều không nhà. Những bức ảnh của

Kathy đã nói lên nhiều điều. “Rachel và 2 đứa em sinh đôi của cô bé đang ở trong một túp lều bẩn thỉu. Ruồi nhặng ở khắp nơi. Bọn trẻ đã nhịn đói suốt 3 ngày liền. Rachel làm việc ở tiệm giặt ủi để kiếm sống, nhưng tiền công cho mỗi chậu đồ chưa đến 10 xu Mỹ”.

Với những đứa trẻ này, một cây bút chì hay một đôi giày đều mở ra cơ hội đến trường, và xa hơn là giúp chúng thoát khỏi sự nghèo đói. Kathy đã xây dựng một ngôi làng dành riêng cho trẻ em. Tại đây, các em được đến trường và được chăm sóc sức khỏe. Với Kathy, tương lai của những đứa trẻ bất hạnh ở phía bên kia bán cầu là sự nghiệp của đời cô.

Hiện tại, câu chuyện về những người làm nên sự nghiệp như Steve Demeter, Ethan Nicolas và Kathy Headlee Mine có thể chưa phổ biến, nhưng họ là những công dân tiêu biểu của một thế giới tràn ngập màu xanh quanh bạn. Và điều bạn cần làm là thay đổi cách nhìn của mình. Trong thời đại nhiều biến động, mất mát là điều khó tránh khỏi, song nó cũng mang theo rất nhiều cơ hội ngoài sức tưởng tượng mà lúc ổn định không thể có được.

Không phải ai cũng bắt đầu sự nghiệp bằng việc viết phần mềm trò chơi cho điện thoại iPhone như Steve Demeter và Ethan Nicolas, hay điều hành tổ chức cứu giúp trẻ em như Kathy Headlee Mine, nhưng còn rất nhiều công việc khác đang cần đến sự đóng góp của bạn. Trên thực tế, hàng trăm hay thậm chí hàng ngàn người đang phải nỗ lực cạnh tranh để có được chỗ đứng trong công việc. Công việc hiện tại của bạn trở thành niềm ao ước của nhiều người. Khi đó, bạn sẽ ngồi than khóc hay sẽ hành động?

Sau đây chúng tôi sẽ trao đổi về việc làm thế nào để có và giữ được công việc mà bạn mong muốn. Để làm được điều này, trước tiên bạn phải thay đổi hoàn toàn quan điểm của mình về công việc đó.

Bạn cần xác định cho mình hai định hướng như sau:

- Thứ nhất, hãy trở thành người tình nguyện làm việc, đừng là người làm thuê.
- Thứ hai, hãy trở thành một giải pháp, đừng là một rắc rối khác.

HÃY TRỞ THÀNH NGƯỜI TÌNH NGUYỆN LÀM VIỆC, ĐỪNG LÀ NGƯỜI LÀM THUÊ

Đừng chỉ nghĩ mình “có được một công việc”, mà hãy nghĩ mình đang “cống hiến cho một mục tiêu”. Bạn làm việc để kiếm tiền, và công việc là phương tiện để bạn đạt được mục tiêu. Còn mục tiêu là điều bạn tin tưởng và nỗ lực làm việc vì nó. Thông thường, mọi người hay nói về nghề nghiệp của bản thân chứ không phải về sự nghiệp. Từ *vocation* có nghĩa là *nghề nghiệp*, đồng thời cũng có nghĩa là *thiên hướng* - một mục tiêu đáng giá mà bạn nỗ lực vươn tới với niềm tin tuyệt đối.

Người làm thuê chỉ có
bản mô tả công việc

mục tiêu phấn đấu.

, còn người tự nguyện làm việc có bản

Do đó, bạn hãy thay đổi suy nghĩ của chính mình. Đừng nghĩ mình là người làm thuê, mà hãy xác định mình là *người tự nguyện làm việc*. Người làm thuê chỉ có *bản mô tả công việc*, còn người tự nguyện làm việc có *bản mục tiêu phấn đấu*, và sự khác nhau giữa chúng là rất rõ ràng. Bản mô tả công việc do người khác đặt ra và người làm thuê buộc phải tuân theo. Còn Bản mục tiêu phấn đấu xuất phát từ những khát khao trong chính bạn và bạn tình nguyện thực hiện nó. Động lực thúc đẩy công việc đến từ bên ngoài, trong khi động lực thúc đẩy cho một mục tiêu xuất phát từ chính *bên trong* bạn.

Và điều thú vị là chưa từng có một người tự nguyện làm việc nào bị sa thải. Lý do đầu tiên là người tình nguyện làm việc không bỏ việc giữa chừng. Một lý do khác, niềm đam mê và sự cống hiến của người tự nguyện làm việc là tài sản quý giá của nhà tuyển dụng. Những người tình nguyện làm việc không bao giờ đưa ra quyết định chỉ vì sợ hãi hay do tham vọng cá nhân. Một người tình nguyện làm việc luôn đưa ra quyết định dựa trên những cơ sở đúng đắn nhất.

Điểm khác biệt giữa người tạo dựng một sự nghiệp vĩ đại và người sở hữu một công việc tầm thường chính là mục tiêu cống hiến. Ở đây, chúng tôi không muốn nói đến những mục tiêu lớn lao như giải quyết nạn đói trên thế giới hay là tìm ra phương thuốc chữa bệnh ung thư. Chúng tôi muốn đề cập đến những mục tiêu có giá trị, không phân biệt nghề nghiệp của bạn là gì. Nếu không tìm được động lực trong công việc, bạn sẽ không thể tìm thấy niềm đam mê thực sự để tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời.

Vài năm trước, James Asher cảm thấy thất vọng với cách dạy tiếng Anh ở trường, khi hầu hết giáo viên đều sử dụng phương pháp: giáo viên đọc, học viên lặp lại. Theo lời mô tả của Asher: "Các sinh viên bước vào lớp, ngồi thành từng bàn, và sau đó mấp máy môi đọc lại theo giáo viên đứng trên bục giảng. Tôi cảm thấy phương pháp này thật lạc hậu và hoàn toàn không hiệu quả".

James Asher đã dốc lòng vì mục tiêu: giúp mọi người học ngoại ngữ nhanh hơn và dễ dàng hơn. Ông bắt đầu thử nghiệm những phương pháp mới. Một trong những phương pháp đó là đưa ra mệnh lệnh cho sinh viên, để họ có thể có nhiều hoạt động hơn, chẳng hạn như:

- Đứng dậy!

- Đi về phía tủ thuốc. Mở ngăn kéo và tìm lọ aspirin. Hãy lấy lọ thuốc ấy ra.
- Đóng ngăn kéo lại và bước thật nhanh về phía Mary.
- Đưa cho cô ấy lọ thuốc.
- Mary, cầm lấy cái lọ từ bạn ấy và...

Thật đáng ngạc nhiên, sau khi áp dụng phương pháp học tập này, những sinh viên thuộc các nước nói tiếng Anh đang học tiếng Nga đã học được hàng trăm từ mới trong thời gian kỷ lục. Khám phá đó của Asher ngày nay được gọi là "Phương pháp vận động toàn thân". Phương pháp này làm cho việc học ngôn ngữ thứ 2 trở nên hiệu quả và dễ dàng.[6]

Bản mô tả công việc của Asher không yêu cầu ông phát minh ra phương pháp dạy ngoại ngữ hiệu quả hơn, mà chính ông tình nguyện làm việc đó. Với Asher, đây là một vấn đề bức bách cần phải tìm ra giải pháp và đó cũng là mục tiêu mà ông theo đuổi trong suốt sự nghiệp của mình.

Thế còn bạn thì sao? Bạn muốn cam kết thực hiện điều gì?

Đầu tiên, bạn cần trở thành một người tình nguyện có ích, được trang bị đầy đủ các kỹ năng mà nhà tuyển dụng cần. Và tất nhiên, bản thân sẽ càng trở nên cần thiết khi bạn hiểu rõ hơn về tổ chức của mình, về ngành công nghiệp bạn muốn tham gia, và thách thức của việc kinh doanh. Chủ đề này sẽ được chúng tôi đề cập ở chương kế tiếp, nhưng trước tiên, bạn cần thay đổi cách tư duy của mình: Bạn là người tình nguyện làm việc chứ không phải là người tìm kiếm việc làm.

HÃY TRỞ THÀNH MỘT GIẢI PHÁP, ĐỪNG TẠO RA RẮC RỐI

Bạn cần lắng nghe ý kiến của nhà tuyển dụng: "Đừng hỏi chúng tôi về một công việc", mà "Hãy đem đến cho chúng tôi một giải pháp!".

Hãy mang đến *giải pháp* cho nhà tuyển dụng, đừng là gánh nặng của họ. Tài năng của bạn chính là giải pháp. Đặc biệt, tình hình kinh tế đầy biến động hiện nay luôn đặt ra những thách thức mới cho các nhà quản lý, vì vậy, cơ hội dành cho bạn luôn bỏ ngỏ. *Cơ hội* ở khắp mọi nơi, nhưng người tài giỏi thật sự lại khan hiếm. Câu trả lời khuôn mẫu như "Hiện chúng tôi không có nhu cầu tuyển nhân viên", không phải lúc nào cũng phản ánh đúng thực tế. Họ vẫn thiếu và sẽ luôn thiếu. Nếu bạn là giải pháp tốt nhất cho *vấn đề cấp thiết* của họ, tất nhiên, họ *sẽ tuyển dụng* bạn.

> Hiện nay tình hình kinh tế biến động không ngừng đã đặt ra thách thức đối với các nhà quản lý, vì vậy, cơ hội dành cho bạn luôn bỏ ngỏ. Cơ hội ở khắp mọi nơi.

Ngày nay, một lá đơn xin việc theo mẫu có sẵn không thể giúp bạn tìm được công việc như ý. Khi nộp một CV theo mẫu, bạn đã tự làm lu mờ mình giữa hàng trăm ứng viên khác. Điều đó đã dập tắt cơ hội của bạn. Trên thực tế, rất nhiều công ty đã cắt giảm việc đăng thông báo tuyển dụng trên mạng, không phải vì họ không có nhu cầu, mà bởi họ không muốn bị chôn vùi dưới hàng núi thư xin việc qua mạng. Thay vì dùng "một tên lửa", hầu hết mọi người đi tìm việc với "một cây súng ngắn". Họ không thật sự biết mình muốn gì, do đó, họ gửi đến nhà tuyển dụng một bộ hồ sơ xin việc đầy đủ theo thủ tục, và đến phỏng vấn với thái độ bình bình, thụ động, không có mục tiêu cụ thể. Những câu trả lời chung chung của họ cho thấy họ chỉ cần một việc làm.

Nếu là một ứng viên như vậy, bạn cũng sẽ trở thành gánh nặng của nhà tuyển dụng.

David Meerman Scott, nhà tạo lập chiến lược tiếp thị, đã chỉ ra rằng: "Theo nguyên tắc cũ, khi chuẩn bị CV, người xin việc cần làm nổi bật những thế mạnh của bản thân nhằm thu hút sự chú ý của nhà tuyển dụng". Scott cho rằng, những CV truyền thống cũng chẳng khác gì những bài báo giới thiệu sản phẩm. Trừ khi khách hàng tương lai đang chủ động tìm kiếm sản phẩm trong bài báo ấy, nếu không, bản sơ yếu lí lịch đó cũng sẽ nhanh chóng bị vứt vào thùng rác.

Vậy làm thế nào để bạn trở thành một giải pháp thay vì là một vấn đề? Làm thế nào để trở thành "tên lửa" nhắm thẳng vào mục tiêu.

Câu trả lời thật đơn giản: điều quan trọng nhất bạn cần làm là trở thành một người lao động có *tri thức.* Điều đó có nghĩa là bạn cần có sự hiểu biết sâu sắc về những điều có thể giúp ích được cho công việc. Trước tiên, bạn cần *tìm hiểu thật kỹ* về công ty mà bạn muốn vào làm việc hoặc nơi bạn *đang làm việc*. Không quá cường điệu khi nói rằng những hiểu biết về tình trạng công ty sẽ quyết định 90% khả năng thành công của bạn.

Hãy tìm hiểu thật kỹ lĩnh vực mà bạn muốn tham gia. Nhà tư vấn quan hệ công chúng Steve Rubel chia sẻ: "Công cụ quan trọng nhất mà bạn cần có trong công việc chính là tính

Công cụ quan trọng nhất mà bạn cần có trong công việc chính là tính tò mò. Chỉ một phút mất đi sự tò mò, bạn sẽ chết.

tò mò. Chỉ một phút mất đi sự tò mò, bạn sẽ chết".

Do đó, hãy tìm hiểu kỹ người quản lý tương lai của bạn và tình hình của công ty. Từ những công bố thường niên như: báo cáo tài chính, báo cáo thu nhập, bảng cân đối kế toán, nguồn thu nhập, bạn có nhận định gì về họ? Đâu là thị trường chính? Đối thủ cạnh tranh của họ là ai? Sản phẩm hay dịch vụ của họ là gì? Chỗ đứng của họ trên thị trường? Họ đang phải đối mặt với những mối đe dọa nào? Họ đang chạm trán những cơ hội và thách thức nào? Họ đang tung ra những sáng kiến mới nào? Liệu bạn có ý định đánh thức vị tổng giám đốc lúc nửa đêm để trình bày sáng kiến của mình?

VẤN ĐỀ LÀ GÌ?

Để bắt đầu, bạn cần xác định vấn đề mình cần giải quyết. Sau đây là câu hỏi chính:

- Công việc nào cần được giải quyết - công việc nào mà chỉ có bạn mới thực hiện được?

Ai cũng có khách hàng, và khách hàng luôn có những vấn đề cần được giải quyết.

Hãy nhớ rằng công việc của bạn không chỉ gói gọn trong bản mô tả công việc mà còn bao gồm cả việc thực hiện yêu cầu của khách hàng, bất kể đó là khách hàng bên trong hay bên ngoài tổ chức. Ai cũng có khách hàng, và khách hàng luôn có những vấn đề cần được giải quyết.

Theo nhà tư vấn nghề nghiệp Carol Eikleberry thì: "Các chủng loại vấn đề vô cùng phức tạp. Dù vấn đề của bạn là nhỏ hay lớn, của cá nhân hay tập thể, đã được xác định hay chưa, thì việc tìm kiếm giải pháp sáng tạo là một công việc rất hấp dẫn và thậm chí là niềm vui".[7]

Vậy tại sao việc tìm ra giải pháp lại hấp dẫn, và thậm chí là niềm vui? Điều ấy chứng tỏ bạn sẽ dốc hết mọi khả năng và niềm đam mê của mình để giải quyết vấn đề. Bản thân việc nhận ra vấn đề đã đòi hỏi sự sáng tạo. Đây cũng là một câu hỏi của lương tâm: Vấn đề nào đang cần giải quyết? "Sự sáng tạo không chỉ bắt đầu bằng việc giải quyết các vấn đề, mà là việc 'tìm ra vấn đề', nhìn thấy hay cảm nhận được chúng".[8]

Rõ ràng, nếu có thể đưa ra giải pháp cho những vấn đề làm đau đầu các nhà quản lý, bạn lập tức trở thành một nhân vật sáng giá trong mắt họ.

Trong kinh doanh, để nhận biết một vấn đề, người ta thường sử dụng phương pháp xác định khoảng trống giữa tình hình thực tại với kết quả mong muốn. Nếu có thể đưa ra các giải pháp khả thi, đáp ứng con số mà nhà tuyển dụng mong muốn, bạn sẽ thành công.

- Mức độ của vấn đề có nghiêm trọng không? Những tác động nào có thể dự đoán được về mặt kinh tế, chất lượng?

- Rắc rối thường nảy sinh vào thời điểm nào?

Tần số xuất hiện? Chúng xảy ra hàng ngày, hàng tháng, hay hàng giờ? Bạn mất bao nhêu thời gian để giải quyết chúng? Khi nào bạn có thể "trình làng" thành quả của mình? Thể hiện khoảng thời gian bằng phương trình "Thời gian để di chuyển từ điểm X sang điểm Y?"

Ví dụ, với tư cách là nhà tiếp thị trang web đang tìm việc làm, bạn có thể đề xuất với nhà tuyển dụng về việc tăng tốc độ đường truyền cho trang web của họ. Nếu bạn có thể chứng minh trong một năm vận tốc đường truyền sẽ tăng gấp 10 lần, nhà tuyển dụng sẽ đánh giá cao bạn. Điểm trọng tâm trong bài thuyết trình của bạn là: "Chúng ta có thể tăng vận tốc đường truyền từ X đến Y trong vòng một năm".

Hoặc nếu bạn là nhà tài chính chuyên nghiệp, hãy chia sẻ với người chủ tương lai của bạn về việc tăng tốc độ thu hồi nợ lên 20% trong 3 quý tiếp theo và chỉ cho họ những lợi ích kéo theo từ kết quả ấy. Tương tự như trên, điều quan trọng nhất trong bài thuyết trình là bạn phải chỉ ra được thời gian bạn cần để tạo ra bước đột phá.

Công thức “Thời gian để chuyển từ X sang Y” rất có sức thuyết phục.

Nếu bạn có thể đưa ra một chiến lược kinh doanh khả thi, khả năng thành công của bạn sẽ cao hơn rất nhiều so với việc chỉ gửi đi một CV theo mẫu.

> Trong thời đại tri thức, niềm say mê khám phá cái mới lạ và khả năng giải quyết vấn đề chính là sự bảo đảm để có được công việc mà bạn mong muốn.

Trong thời đại tri thức, niềm đam mê khám phá cái mới lạ và khả năng giải quyết vấn đề chính là sự bảo đảm để có được công việc mà bạn mong muốn. Chẳng hạn, nhờ phát huy sự tò mò đúng hướng mà Susan Athey, một sinh viên trẻ mới tốt nghiệp, đã gặt hái những thành tựu đáng trân trọng. Vài năm trước đây, sau khi công bố một số nghiên cứu đáng kinh ngạc, cô đã trở thành ứng viên sáng giá nhất trong hệ thống trường đại học của Mỹ. Susan là một tấm gương đáng để chúng ta học hỏi.

Đối với nhiều công ty, một vấn đề quan trọng phải đối mặt là định giá đúng sản phẩm của mình, đồng thời trả đúng giá cho nhà cung cấp. Nếu không thể cân đối thu chi, bạn sẽ nhanh chóng phá sản. Susan đã rất tò mò với cách người ta ấn định giá bán và giá mua cho sản phẩm. Đây là một câu hỏi đơn giản cho một vấn đề phức tạp.

Sự tò mò đối với những câu hỏi hóc búa bắt đầu hình thành khi Susan còn là một đứa trẻ. Thuở nhỏ, ông của Susan thường đưa cô đến các cuộc bán đấu giá gia súc để mua chúng về cho nông trại. Và cô bé Susan đã bị mê hoặc với câu hỏi tại sao gia súc được bán và mua theo cách này. Khi ấy, đối với Susan, xem người ta mặc cả lẫn nhau là một trò chơi thú vị. Có khi người thắng cuộc bị hớ một khoản tiền lớn, và mọi người có được một trận cười hả hê. Và cũng có khi người thắng cuộc thu được món hời lớn và nhận được nhiều lời tán thưởng. Sự tò mò này của Susan đã đưa cô đến một nghiên cứu chuyên sâu: Làm thế nào để doanh nhân có thể đưa ra kết quả đầu tư thông minh trong một thế giới đầy rủi ro?

Cuối cùng, Susan Athey trở thành chuyên viên kinh tế hàng đầu của Microsoft và là giáo sư trường Kinh doanh Harvard. Để đạt được tất cả những thành quả trên, cô đã luôn tập trung vào một câu hỏi mang tính quyết định đối với việc thành bại trong kinh doanh và tiếp tục công việc nghiên cứu cho đến khi tìm ra ngọn nguồn của vấn đề. Từ phương pháp phân tích khả năng mạo hiểm trong kinh doanh, Susan đã đề ra giải pháp nhằm giảm thiểu những rủi ro cho doanh nghiệp. Từ nghiên cứu này, cô đã giành được huy chương Clark, một trong những giải thưởng danh giá nhất trong lĩnh vực kinh tế.

Không nhất thiết bạn phải đạt được huy chương Clark, nhưng bạn hoàn toàn *có thể* làm được những gì mà Susan đã làm, đó là trở thành chuyên gia trong vấn đề bạn quan tâm và gây ấn tượng đối với người quản lý. Theo tờ *New York Times*: "Susan Athey rất thông minh. Điều đó không có gì phải ngạc nhiên. Nhưng những ứng viên khác của năm nay cũng thông minh không kém. Vậy, hãy xem xét những phẩm chất đặc biệt và những *quyết định* nào đã giúp Susan có được thành công ngày hôm nay. Những người trẻ tuổi đang trên đường tìm đến thành công nên biết điều này".

Vậy Susan có những phẩm chất đặc biệt gì? Những quyết định nào của cô ấy khác với mọi người?

Phẩm chất quan trọng nhất chính là niềm đam mê dành cho công việc. "Cô Athey đã tìm thấy niềm vui lớn trong việc nghiên cứu. Đó là niềm đam mê thôi thúc cô ấy tìm kiếm câu trả lời cho mọi mặt của vấn đề. Athey nghĩ cô đã tìm ra được lời giải cho vấn đề nhưng công trình của cô vẫn còn một điểm chưa hoàn tất: Cô vẫn chưa hoàn tất phương trình toán học cho phương pháp mới này, dẫn đến tính ứng dụng của nó bị hạn chế. Để giải quyết việc này cần phải tìm hiểu một phương pháp toán học hoàn toàn mới. Một nhà kinh tế học đã từng khuyên cô: 'Không có cách nào để giải quyết vấn đề hóc búa này...'. Athey đã không nghe theo lời khuyên ấy. Cô chia sẻ: 'Khi trở về nhà trong kỳ nghỉ Giáng sinh, tôi đi thẳng vào thư viện. Cha tôi đã giúp đỡ tôi tra cứu nhiều bài viết và sao chép chúng lại. Và trong đêm Giáng sinh tôi đã tìm ra lời giải cho vấn đề của mình. Khi đó mọi người đang ngủ. Và tôi đã la lên: 'Tìm ra rồi, tôi đã tìm ra rồi'".[9]

Không nhất thiết bạn phải dành cả ngày nghỉ để nghiên cứu mới thể hiện niềm đam mê dành cho công việc. Ở đây, điều chúng tôi muốn nói là bạn cần phải đặt trọn khối óc và con tim vào mục tiêu trước mắt.

Để hạn chế sự rủi ro khi đưa ra các quyết định trong kinh doanh, Susan đã tạo dựng cho mình một nền tảng kiến thức phong phú, và chúng chính là nguồn tài nguyên giá trị nhất đối với người lao động trong thời đại tri thức.

Bạn sẽ xây dựng vốn hiểu biết của mình như thế nào? Bản thân sẽ tập trung nghiên cứu

Bạn cần phải có niềm đam mê dành cho công việc mình đang theo đuổi và hiểu rõ động cơ làm việc của bản thân.

ra sao để có thể hiểu một cách sâu sắc vấn đề mà tổ chức của bạn đang đối mặt?

Nguồn khổng lồ từ Internet có thể giúp bạn tìm hiểu về một công ty cũng như những thách thức, cơ hội và những mối đe dọa mà công ty đó đang phải đối mặt. Những năm về trước, tìm kiếm nguồn tin này là việc khó khăn bởi chúng thường bị chôn vùi trong thư viện, hoặc các tạp chí hay tài liệu lưu trữ của công ty. Ngày nay, chỉ với vài lần nhấp chuột, bạn có thể tìm hiểu về vấn đề tài chính, lịch sử phát triển, tổng quan về sản phẩm, khách hàng, đối thủ, thậm chí cả tiểu sử cá nhân của những người lãnh đạo công ty.

Tất nhiên, bạn vẫn có thể tìm sự hỗ trợ từ những nguồn thông tin truyền thống như tạp chí và bản tin ngành.

Chia sẻ từ Jennifer

Là người cố vấn cho những ai muốn thăng tiến trong công việc, từ các nhà quản lý của các công ty vừa và nhỏ cho đến các nhân viên điều hành, câu đầu tiên tôi luôn hỏi họ là: "Anh/chị thường đọc báo nào?" Nếu họ bỏ qua tờ *US Weekly* (tờ báo mà tôi yêu thích, nhưng tờ này được tôi xếp thứ hai sau *Harvard Business Review*), tôi biết chúng tôi đang gặp rắc rối.

Sau đó tôi lại hỏi: "Anh/chị có thể trao đổi công việc với ai? Vấn đề mà cấp trên của anh/chị đang cần giải quyết là gì?".

Nếu bạn có người quen trong công ty, hãy gọi điện hoặc viết email cho họ để nắm rõ thông tin về vấn đề khách hàng và các nhà cung cấp. Điều gì khách hàng hài lòng? Điều gì khiến họ thất vọng? Những người bán hàng nhận xét gì về công ty? Hãy tìm hiểu tình hình tiêu thụ tại các chi nhánh ở địa phương. Tại sao người tiêu dùng chọn mua sản phẩm của công ty hay tại sao họ không muốn mua? Nhờ những tiện ích của Internet và những mối quan hệ, bạn sẽ có được cái nhìn khái quát về tình hình của công ty.

Từ đó, bạn sẽ xác định được thế mạnh nào của bạn phù hợp với yêu cầu của công ty. Bây giờ, bạn có thể hình dung mình với tư cách là người mang đến giải pháp, nhờ thế bạn đã tạo ra sự khác biệt với các ứng viên khác.

CHUẨN BỊ BÀI THUYẾT TRÌNH "TÔI CẦN CƠ HỘI"

Sau khi đã nắm được những thách thức mà công ty đang đối mặt, bạn hãy tiếp thị bản thân với tư cách là người mang đến giải pháp tối ưu cho những vấn đề mà họ đang gặp phải. Bạn đến buổi phóng vấn không chỉ để tìm việc làm mà còn để trình bày rằng bạn đang cần một *Cơ Hội*.

Bạn phải thể hiện để nhà tuyển dụng thấy mình nắm rõ yêu cầu của công ty, đồng thời trình bày giải pháp bạn sẽ thực hiện để giải quyết những vấn đề còn tồn đọng của công ty. Bạn nên cho họ thấy mình nắm vững tình hình của công ty hơn cả những nhân viên chính thức mà họ đã tuyển dụng. Tiếp đó, bạn giải thích về những lợi ích mình sẽ mang đến cho công ty. Hãy làm cho họ tin rằng nếu có sự đóng góp của bạn, tình hình công ty sẽ thay đổi tích cực ra sao. Bạn cũng nên đề nghị một khoảng thời gian thử việc, thậm chí không nhận tiền công nếu bạn thấy đó là điều cần thiết, cho đến khi họ tin chắc rằng bạn là giải pháp mà họ thật sự đang tìm kiếm.

Trong buổi phỏng vấn này, họ sẽ phần nào đánh giá được năng lực của bạn. Họ sẽ nhận ra rằng bạn mang phong cách của một nhà lãnh đạo, bởi bạn chủ động tạo ra những ấn tượng tốt đẹp, và hơn thế, bạn không chờ đợi chỉ thị từ người khác vì bạn đã biết rõ việc cần làm.

Chuyện tìm việc của con gái người bạn tôi là một ví dụ. Cô ấy đã tốt nghiệp chuyên ngành tiếp thị và rất mong muốn được làm việc cho một công ty có tốc độ phát triển nhanh trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm chăm sóc cá nhân. Nhưng vào thời điểm ấy, không có công ty nào cần tuyển người cho vị trí này.

Thay vì đi xin việc, cô ấy *tạo ra* công việc cho mình. Trong quá trình tìm hiểu về nơi muốn xin việc, cô ấy đã phát hiện ra công ty thường xuyên gặp rắc rối với vấn đề thiếu hàng dự trữ. Đây là một mối đe dọa nghiêm trọng đến mối quan hệ với khách hàng. Bằng cách trao đổi với những người bán lẻ, cô ấy đã nắm được thông tin này.

Từ đây, cô ấy đã làm bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* và xin 20 phút để trình bày về vấn đề này. Cô ấy đã thể hiện sự am tường của mình về rắc rối mà công ty thường gặp phải. Cô ấy cảnh báo về chi phí mà họ phải mất cho việc thiếu hàng dự trữ. Sau đó, cô ấy đề nghị họ tuyển dụng mình vào vị trí người chịu trách nhiệm quản lý hoạt động của kho hàng bán lẻ, và nhiệm vụ của cô ấy là dự báo khả năng thiếu hụt cũng như chăm lo quy trình đặt hàng. Bài thuyết trình 20 phút đã giúp cô ấy giành được công việc mà bản thân hằng mong muốn.

Sau đây là đề cương sơ lược bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* của cô ấy:

- Những tổn thất do việc thiếu hàng dự trữ gây ra:
- Do thiếu hàng dự trữ, công ty sẽ mất 1,55 đô-la/ khách hàng.
- Hơn 9% khách hàng sẽ không quay trở lại.
- Dự báo chính xác và đặt hàng kịp thời có thể giải quyết 80% vấn đề.
- Food Network giảm tình trạng thiếu hàng từ 14,7% xuống còn 3,9% trong vòng 4 tháng, họ đã tăng doanh thu lên 437.000 đô-la.
- Pill Inc giảm từ 12% xuống còn 3% trong vòng 6 tháng.
- Cách tôi cải thiện khả năng dự báo/hệ thống đặt hàng.
- Sử dụng phương pháp dự báo cuốn chiếu thay cho việc dự báo theo năm.
- Không chỉ dự báo các chủng loại hàng, mà theo từng mã hàng.

Mục tiêu của bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* là để mở đầu một cuộc đối thoại. Khi ấy, bạn không còn là một ứng viên tìm kiếm công việc làm, mà chính là giải pháp tiềm năng cho vấn đề quan trọng. Nhiệm vụ của bạn là hãy duy trì cuộc đối thoại. Sau buổi phỏng vấn, bạn nên viết thư cám ơn và đính kèm một bài viết hay một trang web để nhà tuyển dụng tham khảo. Bạn cũng có thể mời người quản lý tương lai vào blog của mình. Hãy để họ trở thành thành viên trong "ngôi làng trên mạng" của bạn.

Tuy nhiên, bạn nên lưu ý: Bạn cần thực hiện tất cả những điều này thật nghiêm túc. Bạn không nên phóng đại mọi việc để gây ấn tượng, và cũng đừng nhồi nhét những thông tin không cần thiết trong CV. Thay vào đó, bạn hãy tập trung vào yêu cầu của họ và những điều bạn thật sự có thể làm để đáp ứng yêu cầu ấy. Nếu bạn tiếp cận nhà tuyển dụng theo cách chấp nhận khó khăn để tìm hiểu rõ sự việc, bạn sẽ nhanh chóng "hạ gục" họ.

Tuy nhiên, cũng cần lưu ý: Nếu bạn bước vào văn phòng và ngang nhiên phơi bày những khó khăn của họ, rồi tự cho mình là giải pháp mà họ đang tìm kiếm, thì khi ấy trong mắt họ bạn chẳng khác nào kẻ phá rối. Trong tình huống này, thái độ ứng xử của bạn rất quan trọng. Bạn muốn đến công ty họ với sự thiện chí hay với thái độ ngạo mạn? Bạn mong muốn tạo dựng một mối quan hệ tốt đẹp hay muốn gây hiềm khích? Tất cả tùy thuộc vào thái độ của bạn.

Chia sẻ từ Jennifer

Công ty mà tôi từng làm việc đã tuyển dụng một nhân viên ngay từ khi cậu ấy còn là sinh viên thực tập. Cậu ấy đã sử dụng toàn bộ khoảng thời gian thực tập của mình để giúp chúng tôi nhận ra những hạn chế trong việc giữ quan hệ với khách hàng cũng như những hoạt động thiếu hiệu quả của công ty, và ở vấn đề nào cậu cũng đưa ra những giải pháp khả thi. Ngay lập tức, cậu ấy được mời làm nhân viên chính thức của công ty chúng tôi trong khi vẫn chưa tốt nghiệp.

Khi nắm được tình hình của công ty, việc chúng ta nên làm là thể hiện sự quan tâm đến vấn đề của họ và đề nghị được giúp đỡ: "Trong quá trình tìm hiểu về công ty, tôi được biết về nhu cầu dự trữ các sản phẩm có giá trị cao. Để tăng lượng hàng dự trữ đó, cách tốt nhất là thay đổi một vài điểm trong việc dự báo và trong quy trình đặt hàng...". Cách trình bày này toát lên sự thiện chí, chứ không phải bạn đang muốn chứng tỏ bản thân.

Sử dụng bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* là phương thức hữu hiệu để có được công việc mà bạn mong muốn. Và nếu bạn muốn được thăng tiến trong công việc hiện tại, hãy áp dụng điều tương tự bằng cách chuẩn bị một bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* và gửi đến người quản lý của mình. Ở cuối chương, bạn sẽ tìm ra công cụ hướng dẫn nhằm phát hiện mục tiêu của mình và chuẩn bị cho bài thuyết trình.

THỬ THÁCH KHÔNG BAO GIỜ CHẤM DỨT

Trong kinh doanh, có thể chắc chắn một điều: vấn đề không bao giờ ngừng phát sinh. Do đó, cách duy nhất để bảo đảm cho tương lai là bạn phải trở thành người duy nhất có thể giải quyết những vấn đề nan giải mà nhà quản lý đang phải đối mặt. Nếu thiếu bạn, công việc sẽ không thể hoàn thành.

Dù đang là giám đốc điều hành hay đầu bếp chế biến thức ăn nhanh, bạn đều có thể tìm ra những giải pháp độc đáo của riêng mình để khắc phục những rắc rối hàng ngày. Hãy đặt ra cho mình câu hỏi: "*Khi tôi là người thực hiện* công việc này, nó sẽ trở nên khác biệt như thế nào?".

- Hãy tưởng tượng bạn đang quản lý một nhà hàng nhưng những dịch vụ chăm sóc khách hàng ở đây luôn bị phàn nàn. Bạn nên tự hỏi: “Tôi có thể làm gì để làm hài lòng những khách hàng kế tiếp?”.

- Hãy tưởng tượng bạn là giám đốc bộ phận chăm sóc khách hàng của một khách sạn đang phải đối mặt với vấn đề số lượng khách ngày càng giảm. Hãy tự hỏi: “Hôm nay tôi nên làm điều gì mới mẻ để khách hàng cảm thấy vui vẻ hơn và mong muốn quay trở lại?”. đHãy tưởng tượng bạn làm việc tại bộ phận bảo trì hệ thống mạng của công ty và thường bị phàn nàn rằng đường truyền hay bị tắc nghẽn.

- Hãy tự hỏi, “Tôi phải làm gì để tăng vận tốc và chất lượng đường truyền của hệ thống mạng?”.

Khó khăn đang phải đối mặt có thể là cơ hội tuyệt vời để bạn chứng tỏ khả năng cống hiến của mình, bởi chỉ mình bạn có thể làm được điều đó. Những vấn đề và thách thức mới luôn xảy ra hàng ngày, hay thậm chí hàng giờ. Thực hiện được điều đó đồng nghĩa với việc bạn sẽ trở thành một lao động tri thức. Dù bạn đang làm việc trong ngành nghề nào, điều đó không quan trọng. Điều quan trọng là bạn đã đóng góp những ý tưởng sáng tạo để giải quyết các khó khăn trong thực tế.

Sự biến động của thị trường việc làm không thể ảnh hưởng đến bạn.

Đó là lý do vì sao thị trường việc làm không thể ảnh hưởng đến bạn. Nếu người sử dụng lao động nhận thấy bạn chính là giải pháp hấp dẫn cho vấn đề đang phải đối mặt, họ sẽ đánh giá cao bạn, bất chấp thị trường việc làm biến động thế nào. Hãy trang bị cho mình tầm nhìn của một nhà chiến lược, với tinh thần sẵn sàng chào đón những thách thức mới. Như chúng tôi đã lưu ý tại phần đầu của cuốn sách, nếu bạn chỉ giải quyết được một vấn đề rồi sau đó dùng thời gian còn lại trong ngày để thư giãn hay làm việc riêng, bạn sẽ không thể tạo được một sự nghiệp thành công. Theo Hermann Hesse[10], “Nếu bạn, tôi và một vài người khác nữa có làm điều gì đó để thay đổi thế giới, thì một ngày nào đó những vết tích này sẽ được tìm thấy, nhưng chúng ta cần phải làm mới mình hàng ngày”.

CÔNG CỤ “NHẬN BIẾT MỤC TIÊU CỦA BẠN”

Hãy điền vào bảng dưới đây để khám phá mục tiêu bạn muốn thực hiện trong sự nghiệp hay trong vai trò hiện tại:

1. CÔNG TY/NGÀNH CÔNG NGHIỆP MÀ BẠN QUAN TÂM: ... ...

2. NHỮNG VẤN ĐỀ CHÍNH MÀ HỌ PHẢI ĐỐI MẶT:
a. Mức độ của vấn đề (chi phí, chất lượng, mối quan hệ) ... ...
b. Thời gian (khung thời gian của vấn đề) ... ...
3. GIẢI PHÁP MÀ BẠN ĐỀ NGHỊ: ... ...

KẾ HOẠCH TRÌNH BÀY BÀI THUYẾT TRÌNH "TÔI CẦN CƠ HỘI"

Hãy điền vào bảng dưới đây nội dung tóm lược của bài thuyết trình mà bạn sẽ trình bày với nhà tuyển dụng. Hãy sử dụng sơ đồ minh họa nếu cần.

MÔ TẢ PHẠM VI YÊU CẦU CỦA NHÀ TUYỂN DỤNG: • Mức độ/thời gian thực hiện của vấn đề hay cơ hội. ... ...
TRONG QUÁ KHỨ, BẠN ĐÃ GÓP PHẦN GIẢI QUYẾT YÊU CẦU NÀY RA SAO: • Ở đâu? Những con số minh họa cụ thể là gì? (Mô tả những dự án mà bạn đã thực hiện khi còn học ở trường) ... ...

MÔ TẢ CÁCH BẠN SẼ ĐÓNG GÓP ĐỂ GIẢI QUYẾT YÊU CẦU CỦA NHÀ TUYỂN DỤNG:

- Lợi ích về mức độ/thời gian thực hiện mà bạn mang lại?
- Bạn cần phương pháp, công cụ và nguồn lực nào?

CHO ĐI ĐỂ NHẬN LẠI

Cách tốt nhất để học được từ quyển sách này là hướng dẫn lại cho người khác nội dung mà bạn học được. Do đó, bạn hãy tìm một " đối tác", đó có thể là một đồng nghiệp, một người bạn, hay một thành viên trong gia đình, để truyền đạt lại những kiến thức bạn đã lĩnh

hội. Bạn có thể áp dụng những chỉ dẫn trong phần "Cho đi để nhận lại" hoặc làm theo cách riêng của bạn.

- Khi nào bạn chắc chắn mình là người mang lại giải pháp cho vấn đề mà công ty đang đối mặt? Hãy kể về nó.

- Một trong những thông điệp chính của quyển sách này là hãy "trở thành người tình nguyện làm việc, đừng là người làm thuê". Giải thích ý nghĩa của điều này.

- Trong trường hợp nào bạn chính là một vấn đề chứ không phải là một giải pháp cho công ty của mình? Làm thế nào để thay đổi điều này?

- Trong bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội,* bạn cần chuẩn bị những gì? Tại sao bài thuyết trình này lại giúp bạn đạt được công việc mong muốn hơn là một buổi phỏng vấn bình thường?

- Từ khi bạn chính là người thực hiện nó, tình hình công việc đã trở nên khác biệt thế nào?

Cống hiến khả năng tốt nhất của bạn

Nếu biết thế mạnh của bản thân và khám phá ra mục tiêu mình muốn theo đuổi, bạn đã sẵn sàng để lập *Bản mục tiêu phấn đấu.* Hãy nhớ rằng bản mục tiêu này sẽ định hướng cho công việc hiện tại của bạn, thậm chí là cho cả sự nghiệp.

Trước khi viết *Bản mục tiêu phấn đấu*, chúng ta hãy bàn về cảm xúc của bạn.

Có thể bạn sẽ nghĩ mình không có nhiều khả năng để cống hiến.

Bạn đã cố gắng để tìm hết công việc này đến công việc khác và luôn bị từ chối. Trong công việc, có thể bạn sẽ cảm thấy không được đánh giá cao, hay nghĩ rằng mình quá trẻ hoặc quá già, quá tầm thường... do đó không thể đóng góp bất cứ điều gì. Có thể bạn cảm thấy mình bị cô lập, bị phản đối hay bị cản trở trên con đường sự nghiệp.

Trên thực tế, những cảm xúc trên hoàn toàn xuất phát từ cái nhìn chủ quan của bạn về bản thân chứ không phải từ cách nhìn của người khác. Với quan niệm của *một người tìm việc*, bạn sẽ thấy mình chẳng khác nào một sản phẩm đã được đóng gói sẵn đang được đẩy về phía người mua. CV của bạn chính là thông tin về sản phẩm của bạn. Mặt khác, nếu có quan điểm của *một người cống hiến*, bạn sẽ thấy mình là giải pháp cho những vấn đề quan trọng. Sự đóng góp của bạn sẽ làm nên điều khác biệt.

MẪU HÌNH CỦA NGƯỜI TÌM VIỆC	MẪU HÌNH CỦA NGƯỜI CỐNG HIẾN
"Tôi là một sản phẩm."	"Tôi là một giải pháp."
"Tôi đang cần một công việc, xin vui lòng	"Phía quý vị có một vấn đề cần giải quyết, còn tôi tin những thế mạnh của

tuyển dụng tôi.”	mình phù hợp với yêu cầu đó.”
“Đây là CV của tôi.”	“Đây là lời đề nghị được giúp đỡ.”

Giữa hình mẫu Người Tìm Việc và Người Cống Hiến tồn tại sự khác biệt cơ bản, đó là sự khác biệt giữa người tìm cách thanh toán lô hàng tồn kho và người tìm cách cung cấp một sản phẩm có tiềm năng tiêu thụ lớn. Thách thức quan trọng của bạn chính là biến mình từ một người tìm việc vô vọng thành người đem đến những đóng góp tích cực.

Hãy tưởng tượng mình chính là người điều khiển con tàu lớn đang tiến về phía trước với vận tốc cực lớn. Bạn là người cầm lái và kiểm soát hướng đi của con tàu. Vậy làm sao một người nhỏ bé, đơn độc có thể điều khiển vật to lớn như thế?

Để thay đổi hướng đi, bạn cần điều chỉnh bánh lái, từ đó có thể chuyển hướng cả con tàu. Nhưng kích thước của bánh lái rất lớn, đặc biệt là với những tàu viễn dương.

Vậy cái gì điều khiển bánh lái?

Đó là tấm bù lái hay còn được gọi là chiếc bánh lái nhỏ được gắn ở đuôi tàu.[11]

TRỞ THÀNH MỘT CHIẾC BÁNH LÁI NHỎ

Nhờ vào sự kỳ diệu của kỹ thuật, khi tấm bù lái của bánh lái nghiêng về một hướng, tạo ra lực đẩy đủ mạnh để kéo bánh lái chuyển động vòng quanh. Nếu so sánh với kích thước và trọng tải của con tàu, tấm chỉnh hướng lái này là một vật rất nhỏ, nhưng nó đóng vai trò điều khiển cả cỗ máy khổng lồ kia.

Vậy làm thế nào để những đóng góp nhỏ bé của bạn có ảnh hưởng đến tổ chức mà bạn đang cống hiến?

Chính bạn mới là người làm chủ công việc và cuộc sống của mình.
Dù bạn đang giữ chức vụ gì, điều ấy cũng không quan trọng, quan trọng là những đóng góp của bạn có thể làm nên điều khác biệt.

Câu trả lời là hãy vận dụng nguyên lý hoạt động của chiếc bánh lái nhỏ.

Khi không còn hứng thú với công việc, người ta thường lơ là nhiệm vụ. Nếu gặp thất bại, những người này thường tìm cách đổ trách nhiệm cho tổ chức, cho người quản lý hoặc cho vị trí “thấp cổ bé họng” của mình. Nhưng sự thật thì chính bạn mới là người làm chủ công việc và cuộc sống của mình. Bạn đang giữ chức vụ gì không quan trọng, mà quan trọng là những đóng góp của bạn có thể làm nên điều khác biệt. Bạn có thể trở thành chiếc bánh lái nhỏ. Nhưng bằng cách nào? Cách đơn giản là hãy tập trung vào những điều bạn *có thể* làm được, ngay cả khi điều đó không nằm trong bản mô tả công việc. Hãy tạo ta những thay đổi nhỏ để gia tăng khả năng cống hiến của bạn.

Sau đây chúng ta sẽ đến với câu chuyện về Madeline Cartwright, người sáng lập tổ chức liên hiệp cựu giáo viên, đồng thời là hiệu trưởng của một trường học xếp cuối bảng thi đua của thành phố. Ngày đầu tiên đến nhận nhiệm sở, Madeline đã phải đối mặt với vô số vấn đề nan giải: một tòa nhà bẩn thỉu, đội ngũ nhân viên không có tinh thần làm việc, phụ huynh học sinh lãnh đạm, những đứa trẻ lớn lên trong những khu phố ổ chuột nổi tiếng với các tệ nạn xã hội.

Có nhiều lý do để Madeline chán nản. Thật sự thì cô ấy có thể làm được gì hơn ở một ngôi trường mà phụ huynh đều là con nghiện, các học sinh luôn bị những cơn ác mộng về tội phạm ám ảnh hàng đêm, và trường học cũng nằm trong danh sách những vấn đề phải đối phó của các em?

Trong vai trò một hiệu trưởng, công việc đầu tiên cô ấy làm là tự tay cọ rửa nền nhà vệ sinh nhiều lớp cáu bẩn.

Hành động đơn giản này đem đến một kết quả đáng kinh ngạc. Việc nữ hiệu trưởng mới tự tay cọ rửa nhà vệ sinh của trường học đã nhanh chóng lan truyền sang cả vùng lân cận. Bằng hành động của mình, Madeline đã gửi đi một thông điệp mạnh mẽ: mọi việc sẽ dần thay đổi.

"Khi tôi bước vào, nơi đây phủ đầy bồ hóng", cô kể. Tôi gửi thông điệp đến những học sinh của mình: "Không đầy một tuần nữa, trường của các con sẽ được sơn mới". Bằng cách kêu gọi sự giúp đỡ của một số phụ huynh, cô đã tổ chức thành công cuộc tổng vệ sinh, biến ngôi trường bẩn thỉu thành địa điểm sạch sẽ, an toàn.

Tổng vệ sinh ngôi trường chỉ là bước đầu tiên. Trong trường, nhiều đứa trẻ đến lớp với cùng một bộ quần áo bẩn thỉu hết ngày này qua ngày khác. Do không có quần áo ngủ, nên đa phần các em mặc cả quần áo đi học để ngủ và chỗ nằm của những học sinh thường nhơm nhớp mồ hôi. Ngoài ra, việc vệ sinh cá nhân không tốt cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp thu bài của các em. Nhận ra điều đó, Madeline quyết định thu thập quần áo cũ và tổ chức một chương trình xổ số, thu về 600 đô-la để mua máy giặt và máy sấy. Những đứa trẻ đến trường trong bộ quần áo bẩn có thể thay những bộ quần áo sạch sẽ khác rồi vào lớp. Giáo viên và những người tình nguyện sẽ giặt và sấy những bộ quần áo bẩn này, đến ca học chiều, quần áo của chúng đã được giặt sạch và xếp lại cẩn thận. "Đây là một trong những đóng góp của chúng tôi để đem đến sự thay đổi, và kết quả là những đứa trẻ của tôi trông thật tuyệt", Madeline chia sẻ.

Tất nhiên, Madeline cũng bị chỉ trích. Họ nói công việc của một hiệu trưởng không phải là giặt giũ quần áo. Madeline khẳng khái đáp lại: "Đừng nói với tôi những việc tôi không thể làm. Tôi có thể làm mọi thứ mình muốn. Tôi biết cách giải quyết vấn đề của mình. Tôi sẽ giúp những đứa trẻ này đến trường trong những bộ quần áo sạch sẽ. Tôi có thể làm được điều này".

Bộ quần áo sạch sẽ, môi trường học tập khang trang, thân thiện sẽ giúp các em học tốt hơn. Quyết tâm của cô ấy đã lan truyền đến những người khác. Nhiều người đã bắt tay nhau

cùng chung sức xây dựng trường học. Phong trào “thực hiện những điều thiết thực” đã được dấy lên trong giáo viên, phụ huynh và học sinh của trường. Ba năm sau ngày Madeline trở thành hiệu trưởng, nơi đây đã trở thành ngôi trường có môi trường giáo dục tiên tiến nhất quận.

Madeline Cartwright chính là tấm bù lái điều khiển cả con tàu lớn. Những gì cô ấy làm không phải là việc khiến thế giới phải chấn động. Cô không cần khoản chi phí khổng lồ, hay một trí tuệ phi thường. Nhiều người cho rằng việc cô ấy sơn sửa trường lớp, giặt giũ quần áo, chăm sóc những đứa trẻ là tầm thường; nhưng đối với học sinh và mục tiêu của cô ấy, thì đó là những việc làm có ý nghĩa lớn lao. Giống như Madeline, bạn cũng có thể trở thành một bánh lái nhỏ. Việc bạn cần làm là nhận ra sứ mệnh của mình và hành động.

Niềm đam mê và khả năng cống hiến không nhất thiết chỉ tìm thấy trong những công việc nhiều khó khăn, đầy thử thách. Theo Oliver Wendell Homes[12]: “Mọi thứ được gọi là tuyệt vời khi nó được nhiều người theo đuổi”. Mỗi ngày, khi bạn phải đối mặt với những thời điểm phải đưa ra sự lựa chọn, hãy chọn cách trở thành chiếc bánh lái nhỏ, làm những việc không có trong bản mô tả công việc và tạo nên sự thay đổi.

Niềm đam mê và khả năng cống hiến không nhất thiết chỉ tìm thấy trong những công việc nhiều khó khăn, đầy thử thách.

Ai cũng có thể trở thành chiếc bánh lái nhỏ. Bất kể bạn đang giữ chức vụ nào, mới vào nghề hay nhiều kinh nghiệm, bạn vẫn có thể có những cống hiến giá trị. Đây là cách tuyệt vời nhất để làm việc và thỏa mãn cuộc sống.

Bây giờ chúng tôi đề nghị bạn viết ra *Bản mục tiêu phấn đấu* của mình. Bạn có thể sẽ muốn sử dụng máy vi tính hay một mẩu giấy và viết theo những hướng dẫn của chúng tôi theo từng bước. Trong mục “Xây dựng Bản mục tiêu phấn đấu” ở cuối chương, chúng tôi sẽ tóm tắt các bước trên để bạn dễ nắm bắt.

LẬP BẢN MỤC TIÊU PHẤN ĐẤU

Bản mục tiêu phấn đấu có thể được xem là bản ghi lại những ước muốn trong cuộc sống, chỉ khác là nó vạch ra những mục tiêu bạn muốn đạt được trong sự nghiệp hay trong công việc hiện tại.

Hãy thử hình dung xem những tấm gương có nhiều cống hiến mà chúng tôi đã giới thiệu với các bạn trên đây đã viết gì trong Bản mục tiêu phấn đấu của họ:

- *“Tôi sẽ tạo dựng một ngôi trường sạch đẹp, đầy đủ tiện nghi nhằm đảm bảo cho những đứa trẻ một môi trường học tập và phát triển an toàn”*. Đây rất có thể là mục tiêu phấn đấu của Madeline Cartwright.

- *"Tôi sẽ viết những phương trình toán học, mà nhờ đó, những chiếc máy vi tính giao tiếp được với nhau"*. Nhiều khả năng đây là mục tiêu phấn đấu của Radia Perlman, nhà toán học trẻ, người đã viết giao thức mạng và làm cho Internet không còn là giả thuyết.

- *"Tôi sẽ giúp những người nghiện ma túy tìm thấy ý nghĩa của cuộc sống"*. Đây có thể là một trong những mục tiêu phấn đấu của mục sư kiêm nhân viên xã hội Hans Visser, người khởi động dự án nổi tiếng Via Kunst tại Rotterdam, nhằm giúp những người nghiện vô gia cư làm việc tại những dự án do ông lập ra.

- *"Bọn tội phạm nhất định sẽ bị trừng trị. Chỉ có như vậy gia đình các nạn nhân mới có thể vơi bớt nỗi đau"*. Đây có thể là mục tiêu phấn đấu của Michael Nilles, nhân viên cảnh sát của thành phố Aurora, bang Illinois. Anh đã điều tra nhiều vụ án hình sự phức tạp, trong đó có vụ án kéo dài hàng thập kỷ liên quan đến cái chết của một cậu bé 6 tuổi.

Mỗi người trong số họ đều nhận thức rõ mục tiêu cống hiến của bản thân. Những mục tiêu họ nêu ra hoàn toàn không có trong bản mô tả công việc của họ.

Hãy viết Bản mục tiêu phấn đấu cho sự nghiệp của mình. Trong đó, bạn có thể tổng kết những thế mạnh của bản thân và lên kế hoạch để hiện thực hóa từng mục tiêu cụ thể.

Bạn có thể lập Bản mục tiêu phấn đấu cho vị trí hiện tại của mình.

Sau đây là cách thức lập một Bản mục tiêu phấn đấu. Hãy dành thời gian để suy ngẫm về vấn đề này. Những nỗ lực hôm nay sẽ được bù lại gấp trăm lần trong tương lai.

1. Bày tỏ lòng kính trọng đối với một người có tầm ảnh hưởng

Đầu tiên, hãy nghĩ về một người có ảnh hưởng nhất mà bạn quen biết và bày tỏ lòng kính trọng đối với họ. Đó có thể là một người thầy, đồng nghiệp, hay là sếp của bạn. Họ đã có những đóng góp gì cho cuộc đời của bạn?

Việc bày tỏ lòng kính trọng đối với người khác sẽ giúp bạn hiểu rõ hơn về chính mình và nhận ra đâu là lĩnh vực bạn có thể cống hiến.

Chia sẻ của Stephen

Khi còn trẻ, tôi tham gia một số hoạt động tình nguyện ở nước ngoài. Một ngày nọ, người giám sát gọi tôi lại và giao cho tôi nhiệm vụ đi khắp đất nước để tập huấn cho những người lớn hơn tôi rất nhiều. Lúc ấy tôi cảm thấy rất căng thẳng, nhưng người giám sát của tôi đã bảo: "Anh có thể làm được, tôi đặt lòng tin rất lớn nơi anh".

Người thầy ấy đã có những đóng góp gì cho cuộc đời của tôi? Ông giúp tôi bắt đầu con đường sự nghiệp mà tôi chưa từng trải qua - giảng dạy về tính hiệu quả và khả năng lãnh

đạo đến mọi người trên toàn cầu. Cống hiến của ông chính là việc tạo ra các nhà lãnh đạo mới bằng cách tạo cho họ sự tự tin và cơ hội.

Chia sẻ của Jennifer

Năm 19 tuổi, ngoài thời gian lên lớp, tôi làm thêm ở một cửa hàng bán rau quả và làm mọi việc như các sinh viên khác thường làm thêm vào thời gian rảnh (bất cứ điều gì trừ việc ngủ). Khi ấy tôi thấy mình không có đóng góp gì đặc biệt. Một ngày nọ, sau khi biết tin trung tâm phục vụ cộng đồng của trường đang tổ chức chương trình Thứ bảy - Dịch vụ buổi sáng, tôi đã đăng ký. Theo đó, mỗi sáng sớm thứ bảy, tôi đến làm việc tại cơ sở dành cho những người vô gia cư.

Tham gia hoạt động này có nhiều sinh viên, nhưng tôi không quen ai cả. Khi lau sàn nhà, tôi tự nhủ đây là việc mình nên làm. Sau đó, một người phụ nữ đến bên tôi và nói: "Xin chào, tôi là Irene, giám đốc trung tâm. Tôi rất vui vì em đã đến". Cô ấy làm cho tôi cảm thấy mình được chào đón và Irene nói rằng việc tôi lau sàn nhà đã khiến cô cảm kích. Do đó, tôi đã đăng ký cho dự án vào tháng sau. Trong thời gian tiến hành dự án đó, nhiều lần cô ấy mời tôi ghé đến trung tâm để cùng trao đổi về những chương trình hoạt động tình nguyện có quy mô lớn hơn.

Trong vòng hai năm tiếp theo, Irene đã khuyến khích tôi tham gia vào nhóm hoạt động vì môi trường, lĩnh vực mà tôi cũng rất đam mê. Khi tôi học năm cuối, cô Irene đã tiến cử tôi vào vị trí trưởng ban nghiên cứu và phát triển của trung tâm. Cô còn đề cử tôi với tư cách là đại diện cho sinh viên tại ban United Way địa phương và cùng tôi tham gia giảng dạy lớp lãnh đạo cộng đồng. Mỗi khi tôi lo lắng trước những thử thách mới, cô ấy đều động viên và khuyến khích tôi. Irene đã thắp lên trong tôi niềm đam mê sâu sắc dành cho hoạt động phục vụ cộng đồng và một niềm tin vững chắc vào bản thân. Nhờ đó, tôi có thể vượt qua nỗi sợ hãi và tiến về phía trước.

2. Viết lời tri ân mà bạn mong muốn nhận được

Khi viết xong lời tri ân dành cho người khác, hãy viết lời tri ân mà bạn mong muốn nhận được từ những người giữ vai trò quan trọng trong công việc của bạn, như lãnh đạo cấp trên, thành viên trong nhóm hay khách hàng.

Nếu một ngày bạn quyết định rời bỏ công việc hiện tại, bạn muốn người quản lý, đồng nghiệp nhận xét về mình như thế nào? Bạn muốn họ nhớ bạn về điều gì? Họ sẽ nói gì về những đóng góp của bạn trong công việc?

Khi viết những lời tri ân này, bạn sẽ hình dung rõ hơn về những việc bạn có thể cống hiến.

3. Điểm lại thế mạnh của bạn

Hãy xem lại và đọc kỹ phần "Nhận biết thế mạnh bản thân".

- Những kiến thức, khả năng, kỹ năng đặc trưng nào giúp bạn có nhiều đóng góp cho công việc?
- Bạn thích được làm việc trong lĩnh vực nào?
- Trách nhiệm của bạn với tổ chức, khách hàng và đồng nghiệp là gì?

4. Điểm lại mục tiêu của bạn

Hãy xem lại và đọc kỹ phần "Khám phá động cơ làm việc của bạn".

- Bạn thích hoặc đang làm việc trong ngành nghề nào?
- Vấn đề chính mà công ty bạn hiện phải đối mặt?
- Mức độ nghiêm trọng của vấn đề? (Chi phí, chất lượng hay những mối quan hệ sẽ bị ảnh hưởng như thế nào?)
- Mất bao lâu để giải quyết vấn đề?
- Trình bày giải pháp của bạn?

5. Phác thảo Bản mục tiêu phấn đấu

Hãy xem xét mọi tài liệu và phác thảo Bản mục tiêu phấn đấu. Tại thời điểm này, đây mới chỉ là bản phác thảo. Rất nhiều người thụ động chờ đợi một cuộc sống tốt đẹp hay một sự nghiệp đáng mơ ước sẽ chào đón họ như thể phép chuyển đổi thần diệu. Cho đến khi đó, họ vẫn mơ hồ cảm thấy không hài lòng với thế giới và bản thân mình. Bạn đừng nói: "Tôi sẽ viết chúng sau", mà hãy viết chúng ngay bây giờ, và viết một cách thoải mái nhất. Đừng lãng phí thời gian của chính mình, bởi nếu muốn, lúc nào bạn cũng có thể điều chỉnh bản mục tiêu ấy.

Mặc dù Bản mục tiêu phấn đấu hoàn toàn mang tính cá nhân và mỗi người sẽ có cách thực hiện khác nhau, nhưng có thể sẽ hữu ích hơn nếu bạn theo mẫu sau đây:

Bởi vì (vấn đề tồn tại trong tổ chức hay trong ngành công nghiệp này),

Tôi sẽ sử dụng thế mạnh của mình (liệt kê danh sách thế mạnh),

Để (cung cấp giải pháp).

Dưới đây là rất nhiều ví dụ theo mẫu đã hướng dẫn:

- Y tá/Người cung cấp dịch vụ chăm sóc:

Bởi vì những bệnh nhân lớn tuổi của tôi thường dễ cáu kỉnh và phiền muộn,

Bằng sự kiên nhẫn, tận tụy của người y tá,

Tôi sẽ giúp họ bớt đau đớn và cải thiện mối quan hệ với những người họ yêu quý.

- Chuyên viên phát triển phần mềm ứng dụng trên điện thoại di động:

Bởi vì các ứng dụng công nghệ cao cho điện thoại di động luôn thiếu (có rất nhiều ứng dụng đáng vứt đi),

Tôi sẽ ứng dụng kỹ năng thiết kế phần mềm kết hợp với khả năng phán đoán nhu cầu của khách hàng,

Để sáng tạo ra một thế hệ ứng dụng mới thật sự giúp ích cho cuộc sống.

- Giám đốc marketing nhà hát giao hưởng:

Bởi vì số lượng khán giả ngày một giảm sút và ngày càng ít khán giả trẻ yêu thích nhạc thính phòng,

Tôi sẽ dùng kiến thức của một chuyên gia quảng cáo và một nghệ sĩ violin, cùng với niềm đam mê của mình để phát triển thêm nhiều tài năng trẻ,

Để đem tình yêu với nhạc thính phòng đến các trường học trong cộng đồng và thu hút thêm lượng khán giả mới cho nhà hát.

- Giám đốc công ty cấp thoát nước đô thị:

Bởi vì tại thành phố của chúng ta, lượng nước thất thoát do lãng phí và do bay hơi đang ở mức báo động đỏ,

Tôi sẽ phát huy mọi khả năng để tập hợp mọi người cùng chung tay giải quyết vấn đề này. Và với chuyên môn về kỹ thuật và tài chính,

Tôi có thể xây dựng một kế hoạch có lợi cho tất cả mọi người trong việc giảm thiểu sự hao phí này.

- Giáo viên trung học:

Bởi vì những học sinh yếu kém thường có khuynh hướng bỏ học,

Tôi sẽ cống hiến tất cả khả năng của mình,

Để khơi dậy niềm say mê của các em dành cho việc học.

- Người quản lý dự án:

Hầu hết các dự án phần mềm bị thất bại là do khách hàng liên tục thay đổi kỳ vọng của họ,

Do đó, với tất cả kinh nghiệm trong công việc của mình, tôi sẽ vào vai một huấn luyện viên bóng bầu dục,

Để khích lệ tinh thần làm việc của nhóm trong khi tiếp tục điều chỉnh phương pháp tiếp cận để đáp ứng với yêu cầu của khách hàng.

Mỗi bản mục tiêu nêu trên mang dấu ấn của từng cá nhân nhất định với những thế mạnh riêng, thách thức riêng. Bạn không cần quá chú trọng đến hình thức của Bản mục tiêu phấn đấu, bởi nội dung mới là điều nói lên khả năng thật sự của bạn.

Cần lưu ý rằng trong số những ví dụ trên, có mục viết cho Bản mục tiêu phấn đấu trong sự nghiệp, nhưng có mục lại viết cho Bản mục tiêu phấn đấu cho công việc hiện tại. Và bạn hoàn toàn có thể viết cả hai. Bản mục tiêu sự nghiệp tổng hợp những điều bạn muốn đạt đến trong toàn bộ thời gian lao động của mình. Bản mục tiêu công việc là định hướng cho công việc hiện tại của bạn. Khi tiến lên một vị trí mới, tầm nhìn của bạn cũng sẽ rộng mở hơn, và khi đó tất nhiên bạn sẽ viết một Bản mục tiêu phấn đấu mới.

6. Chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu

Sau khi thảo xong Bản mục tiêu phấn đấu, bạn nên làm gì tiếp theo?

Nếu bạn đang tìm việc, hãy cân nhắc đến việc chia sẻ bản mục tiêu của bạn với người phỏng vấn.

Hãy biến Bản mục tiêu phấn đấu thành nội dung chính của bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội*. Nếu Bản mục tiêu phấn đấu của bạn gắn liền với mục tiêu mà người tuyển dụng quan tâm, khả năng thành công của bạn là rất lớn.

Thay vì chỉ đến phỏng vấn với một CV bình thường, hãy đến với một Bản mục tiêu phấn đấu.

TỔ CHỨC/CHỨC VỤ	**TÓM TẮT NỘIDUNG CÔNG VIỆC**	**MỤC TIÊU ĐÓNG GÓP**
LifeCare Ltd/ Giám đốc quản lý chất lượng ngân hàng máu.	Một vị trí giúp tôi phát huy khả năng quản lý trong công tác phát triển phòng thí nghiệm và kỹ thuật.	Bởi vì LifeCare có kinh nghiệm với vấn đề truyền nhiễm thông qua những sản phẩm máu, tôi có thể rút ra những kinh nghiệm trong ngành vi trùng học cũng như khả năng quản lý kinh doanh để đảm bảo rằng sản phẩm không có khiếm khuyết.
Forge Moutain Mining/Chuyên viên kế toán cao cấp.	Một vị trí có thể phát huy mọi khả năng giao tiếp và đàm phán trong kinh doanh.	Chi phí thuê mướn trang thiết bị ảnh hưởng dến lợi nhuận tại Forge Mountain. Bằng kinh nghiệm trong việc quản lý những hợp đồng thuê mướn, với cách thương thảo lại hợp đồng, tôi tin rằng chúng ta có thể cắt giảm chi phí thuê ngoài từ 10% dến 20% trong năm đầu tiên.
LokOut/Bộ phận quan hệ bán hàng về phần mềm bảo mật.	Với 3 năm kinh nghiệm trong việc bán các chương trình phần mềm qua diện thoại, tôi có đủ	Bởi vì thị trường phần mềm bảo mật có sự cạnh tranh khốc liệt, Lokout cần một lợi thế cạnh tranh có được từ bộ phận bán hàng đầy kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn dịch vụ -

	khả năng ứng tuyển cho vị trí quan hệ khách hàng.	người có thể đưa ra những lời khuyên đáng tin cậy, đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng. Đó là những gì tôi có thể mang lại.

Chia sẻ từ Jennifer

Tôi có cuộc hẹn với một đồng nghiệp tại văn phòng của anh ấy. Khi tôi bước vào, anh ấy đang mỉm cười và lắc đầu. Tôi hỏi vì sao lại có vẻ hài hước thế, anh trả lời: "Tôi mới có cuộc gặp với Alison về mục tiêu cống hiến trong năm nay của cô ấy. Nó không liên quan gì đến yêu cầu của nhóm cũng như của tổ chức". Anh dừng một lát, rồi tiếp: "Nếu cô ấy ở trong một tổ chức khác với một thị trường khác biệt hoàn toàn, ý tưởng của cô ấy thật tuyệt".

Bạn thấy đó, hãy lên kế hoạch có tính thực tiễn và hữu ích đối với công ty.

Hãy chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu với những người trong nhóm làm việc để họ giúp bạn. Và rất có thể họ cũng có bản mục tiêu của riêng mình.

Peter Drucker đã nói về việc chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu với người quản lý và thành viên trong nhóm như sau:

"Đừng sợ sẽ bị đánh giá là kẻ tự phụ… Bất kỳ ai bước đến và nói với những cộng sự của mình rằng: 'Tôi có thể đảm nhận tốt nhiệm vụ này. Tôi sẽ trình bày với các bạn kế hoạch thực hiện. Đây chính là mục tiêu mà tôi đang tập trung hướng đến'. Câu trả lời sẽ luôn là: 'Thật tuyệt vời. Tại sao anh không nói với chúng tôi sớm hơn?'"[13]

XÂY DỰNG BẢN MỤC TIÊU PHẤN ĐẤU

Khi lập Bản mục tiêu phấn đấu, cần tuân theo các bước sau:

1. Bày tỏ lòng kính trọng đối với một người có tầm ảnh hưởng:

Đầu tiên, hãy nghĩ về một người có ảnh hưởng nhất mà bạn quen biết và bày tỏ lòng kính trọng đối với họ. Đó có thể là một người thầy, đồng nghiệp, hay là sếp của bạn. Họ đã có những đóng góp gì cho cuộc đời của bạn?

2. Viết lời tri ân bạn mong muốn nhận được:

Khi viết xong lời tri ân dành cho người khác, hãy viết lời tri ân mà bạn mong muốn nhận được từ những người giữ vai trò quan trọng trong công việc của bạn, như lãnh đạo cấp trên, thành viên trong nhóm hay khách hàng.

3. Điểm lại thế mạnh của bạn:

Hãy xem lại và đọc kỹ phần "Nhận biết thế mạnh bản thân".

- Những kiến thức, khả năng, kỹ năng đặc trưng nào giúp bạn có nhiều đóng góp cho công việc?

- Bạn thích được làm việc trong lĩnh vực nào?
- Trách nhiệm của bạn với tổ chức, khách hàng và đồng nghiệp là gì?

4. Điểm lại mục tiêu của bạn:

Hãy xem lại và đọc kỹ phần "Khám phá động cơ làm việc của bạn".

- Bạn thích hoặc đang làm việc trong ngành nghề nào?
- Vấn đề chính mà công ty bạn hiện phải đối mặt?
- Mức độ nghiêm trọng của vấn đề? (Chi phí, chất lượng hay những mối quan hệ sẽ bị ảnh hưởng như thế nào?)
- Mất bao lâu để giải quyết vấn đề?
- Trình bày giải pháp của bạn?

5. Phác thảo Bản mục tiêu phấn đấu:

Tại thời điểm này, đây mới chỉ là bản phác thảo.

Bạn đừng nói: "Tôi sẽ viết chúng sau", mà hãy viết chúng ngay bây giờ, và viết một cách thoải mái nhất. Đừng lãng phí thời gian của chính mình, bởi nếu muốn, lúc nào bạn cũng có thể điều chỉnh bản mục tiêu ấy.

Hãy xem xét mọi tài liệu và phác thảo Bản mục tiêu phấn đấu.

6. Chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu:

Sau khi thảo xong Bản mục tiêu phấn đấu, bạn nên làm gì tiếp theo?

Nếu bạn đang tìm việc, hãy cân nhắc đến việc chia sẻ bản mục tiêu của bạn với người phỏng vấn. Hãy biến Bản mục tiêu phấn đấu thành nội dung chính của bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội*. Nếu Bản mục tiêu phấn đấu của bạn gắn liền với mục tiêu mà người tuyển dụng quan tâm, khả năng thành công của bạn là rất lớn.

CHO ĐI ĐỂ NHẬN LẠI

Cách tốt nhất để tiếp nhận kiến thức từ quyển sách này là hướng dẫn lại cho người khác nội dung bạn đã học. Do đó, bạn nên tìm cho mình một " đối tác", chẳng hạn như đồng nghiệp, một người bạn, hay một thành viên trong gia đình để truyền đạt lại những kiến thức mà bạn đã lĩnh hội. Bạn có thể áp dụng những chỉ dẫn trong phần "Cho đi để nhận lại" hoặc làm theo phương pháp riêng của bạn.

- Tấm bù lái là chiếc bánh lái nhỏ điều khiển hướng đi của một con tàu vĩ đại. Làm thế nào để bạn có thể trở thành một chiếc bánh lái nhỏ trong công việc và có những đóng góp đầy ý nghĩa?
- Lời tri ân nào mà bạn sẽ gửi đến người giúp bạn nhận ra "chiếc bánh lái nhỏ" trong cuộc sống hay công việc của mình?
- Nếu bạn đang tìm kiếm một công việc, lời tri ân nào mà bạn mong muốn nhận được từ người quản lý tương lai, đồng nghiệp hay khách hàng?
- Khi rời bỏ công việc hiện tại, lời tri ân nào mà bạn mong muốn nhận được từ người quản lý, đồng nghiệp, khách hàng?
- Nếu muốn nhận được những lời tri ân này, bạn cần thay đổi điều gì để tiến xa hơn trong công việc và sự nghiệp?
- Tại sao cần phải viết Bản mục tiêu phấn đấu trong khi tìm việc làm? Tại sao cần viết Bản mục tiêu phấn đấu cho công việc hiện tại?
- Các bước thực hiện Bản mục tiêu phấn đấu? Giải thích từng bước?
- Lợi ích của việc chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu với người quản lý và đồng nghiệp?
- Bạn sẽ chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu trong trường hợp nào và bằng cách gì?

CHƯƠNG 2 BẠN SẼ CỐNG HIẾN NHƯ THẾ NÀO?

Khái quát nội dung

- Làm thế nào để có được công việc mong muốn, vượt qua trở ngại và có những cống hiến.
- Làm sao để dựng nên một ngôi làng - một mạng lưới bao gồm những người hỗ trợ, đồng nghiệp và khách hàng, những người có thể giúp bạn đạt được mục tiêu trong sự nghiệp.
- Làm thế nào để chuẩn bị tốt hồ sơ xin việc, phỏng vấn thành công, và trình bày bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* một cách thuyết phục.

Một công việc mong muốn

Sau khi soạn thảo xong *Bản mục tiêu phấn đấu*, nhiệm vụ tiếp theo của bạn là hành động để biến nó thành hiện thực. Và chỉ có bạn mới làm được điều này. Tuy nhiên, muốn thành công, bạn cần vượt ra khỏi lối mòn tư duy của thời đại công nghiệp.

Bạn cũng đừng phó mặc cho nền kinh tế đưa đẩy, cũng đừng đổ lỗi cho người quản lý, trình độ học vấn, kinh nghiệm, giới tính, ngoại hình hay những lý do khác.

Hẳn không sai khi nói rằng thị trường lao động là nơi khiến người ta dễ nản lòng. Cùng với thực trạng nhu cầu tuyển dụng bị đóng băng, tình trạng cắt giảm lao động và tái cấu trúc toàn ngành, những công việc ổn định với mức lương cao sẽ ngày càng ít đi. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh cho những vị trí công việc tốt nhất.

Cùng một lúc, người lao động phải đối mặt với một loạt thách thức mới giữa một thời đại đầy biến động, trong khi vẫn phải tiếp tục vật lộn với những vấn đề cũ. Ngoài những công việc quen thuộc như nâng cao doanh số bán hàng, phát triển sản phẩm và tiếp thị, họ còn phải đảm nhận thêm những nhiệm vụ khác, như: cạnh tranh toàn cầu, trách nhiệm xã hội và thương mại điện tử. Tuy nhiên, có một nghịch lý là trong khi giảm tải số lượng nhân viên, người sử dụng lao động vẫn phải tuyển dụng thêm nhiều nhân viên làm việc bán thời

Không một công ty nào tuyển dụng bạn chỉ vì lợi ích của bạn, việc họ quan tâm là bạn có giúp họ giải quyết vấn đề hay không.

gian, tư vấn viên, nhà cung cấp để hoàn thành tiến độ công việc.

Bạn sẽ phải làm việc trong môi trường như thế. Không một công ty nào tuyển dụng bạn chỉ vì lợi ích của bạn, mà điều họ quan tâm là bạn có giúp họ giải quyết được vấn đề hay không. Họ cần sự đóng góp của bạn giống như người khát ở sa mạc cần nước, nhưng trước tiên họ cần biết chắc là bạn *có đủ nước cung cấp* hay không. Đang giữa sa mạc, chẳng có người lữ hành nào lại từ chối người mang nước đến cứu sống họ, vì vậy, việc bạn cần làm là chứng tỏ năng lực bản thân với nhà tuyển dụng.

KIÊN CƯỜNG TRONG NGHỊCH CẢNH

Trong những thời khắc thật sự khó khăn, nhưng nếu đủ lòng tin, chúng ta vẫn có thể làm nên kỳ tích. Đây là lúc ta cần quyết định giữa việc phải chiến đấu hay đầu hàng. Đó cũng là thời khắc mang tính chất bước ngoặt, bởi cách xử lý trong hiện tại sẽ quyết định tương lai

> Nếu bạn yếu đuối khi đối mặt với nghịch cảnh, và tiếp tục ngủ thay vì thức dậy để tìm kiếm một công việc mới thì đây sẽ là thất bại đầu tiên trong chuỗi thất bại sau đó.

của bạn. Mất việc là một trong những thời điểm khó khăn đó.

Khi buộc phải nghỉ việc, tinh thần bạn sẽ xuống dốc nhanh chóng. Việc thức dậy vào mỗi buổi sáng để tìm việc thật khó khăn. Nếu bạn yếu đuối khi đối mặt với nghịch cảnh, và tiếp tục ngủ thay vì thức dậy, đây sẽ là thất bại đầu tiên trong chuỗi thất bại sau đó. Nếu có thể chiến thắng bản thân và trở nên mạnh mẽ hơn, bạn bắt đầu tiến gần hơn đến thành công. Lúc này, thật khó khăn khi phải đối mặt với những lời từ chối, nhưng hãy kiên cường bước về phía trước. Nhất định bạn sẽ có được công việc mình mong muốn. Hãy trở thành người mà nhà tuyển dụng đang tìm kiếm.

Nếu cảm thấy nản lòng trước khó khăn, hãy thừa nhận bạn là mẫu người phụ thuộc. Bạn nghĩ mình là nạn nhân của hoàn cảnh: Trong công việc bạn không được đánh giá cao, ông chủ áp đặt công việc cho bạn, trường học không giúp ích gì cho bạn, cả thế giới chống lại bạn. Tóm lại, bạn là "kẻ thất bại". Với bạn, tất cả phụ thuộc vào may rủi.

Ngược lại, nếu là hình mẫu của một người độc lập, bạn sẽ thấy bản thân là kết quả của những gì mình đã lựa chọn. Xa hơn nữa, bạn có thể tự tạo ra tương lai cho mình. Và những điều ấy đều do bạn quyết định.

MẪU NGƯỜI PHỤ THUỘC	MẪU NGƯỜI ĐỘC LẬP
"Tôi là nạn nhân của hoàn cảnh."	"Tôi là kết quả của những lựa chọn của chính mình."
"Không ai muốn thuê tôi cả."	"Tôi có thể tự tạo công việc cho mình."
"Tôi không thể thay đổi cảm nhận của mình về bản thân."	"Tôi có thể thay đổi cách cảm nhận về bản thân."

Giữa mẫu người phụ thuộc và mẫu người độc lập có sự khác biệt cơ bản. Đó là sự khác biệt giữa việc phó mặc và việc làm chủ tương lai. Đó là sự khác biệt của việc lệ thuộc vào

cảm xúc và việc chế ngự chúng. Thách thức chính là việc thay đổi hình mẫu từ con người phụ thuộc thành con người chủ động, đầy năng lực.

Đạo diễn lừng danh Steven Spielberg là điển hình của mẫu người độc lập. Từ khi còn là thiếu niên, Steven Spielberg đã rất đam mê điện ảnh. Khi tham gia sản xuất phim tại Universal Studio, ông chưa tốt nghiệp trung học. Steven khao khát có được một công việc trong ngành sản xuất phim đến độ, ông có mặt ở phim trường hết ngày này qua ngày khác, mặc kệ thái độ khó chịu của mọi người. Steven như người lữ hành đơn độc mang trong mình ước mơ cháy bỏng. Dù không có công việc gì ở phim trường, nhưng Steven cứ quanh quẩn ở đó, tình nguyện làm mọi việc để giúp đỡ đoàn làm phim.

Bằng cách chạy việc vặt tại phim trường không thù lao, Spielberg có cơ hội xem cách thực hiện từng cảnh quay, nói chuyện với những người trong đoàn làm phim và học các kỹ xảo điện ảnh. Dù không có giấy phép vào Universal Studio, "Steven đã tìm được cách để được vào trong phim trường, và ông ấy cứ thế đi thẳng đến phim trường bất cứ khi nào ông ấy muốn"[1]. Cuối cùng, hãng phim đã chọn ông làm đạo diễn cho một bộ phim ngắn. Sau đó, những bộ phim như *Jaws, ET, Close Encounter, Indiana Jones* và hàng loạt những bộ phim có doanh thu khổng lồ khác đã đưa tên tuổi Steven Spielberg trở thành một trong những đạo diễn lừng danh nhất mọi thời đại.

Vượt qua những khó khăn bước đầu, Steven Spielberg đã nỗ lực phấn đấu để trở thành đạo diễn của những bộ phim có doanh thu cao nhất trong lịch sử. Và với tầm nhìn đúng đắn ngay từ đầu, bạn cũng có thể vượt qua mọi rào cản trên hành trình tạo dựng sự nghiệp.

LÀM VIỆC TRONG VÒNG TRÒN CÓ SỰ ẢNH HƯỞNG CỦA BẠN, KHÔNG PHẢI TRONG VÒNG TRÒN NHỮNG ĐIỀU BẠN QUAN TÂM

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu không ai trả lời điện thoại, thư điện tử, hay những đề nghị đã được bạn xem xét cẩn thận? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu cấp trên không đánh giá đúng vai trò của bạn trong tổ chức hoặc nếu bạn không phải là giải pháp cho vấn đề của công ty? Nếu có quá nhiều trở ngại trên con đường dẫn tới thành công, bạn sẽ hành động như thế nào?

Hãy tưởng tượng một vòng tròn gồm những rào cản ngăn bước tiến của bạn. Đó chính là vòng tròn chứa đựng những điều bạn quan tâm:



Và bây giờ hãy tưởng tượng tiếp đến một vòng tròn nhỏ hơn nằm bên trong vòng tròn những điều bạn quan tâm. Nó bao gồm các mối quan hệ, kiến thức, công cụ và tiền vốn – tất cả đều thuộc quyền quyết định của bạn. Đây chính là Vòng tròn ảnh hưởng của bạn. Ban đầu, phạm vi Vòng tròn ảnh hưởng của bạn còn nhỏ, nhưng nếu bạn đầu tư mọi nguồn lực để phát triển nó thay vì mất năng lượng một cách vô ích lo lắng cho những vấn đề trong Vòng tròn quan tâm, sự nghiệp của bạn sẽ đạt được những bước tiến vượt bậc.

Như vậy, bạn cần phải làm việc trong Vòng tròn ảnh hưởng, chứ không phải Vòng tròn quan tâm.



Tiến sĩ Elisabeth Kübler-Ross[2], chuyên gia tâm thần học người Thụy Sĩ, là một ví dụ điển hình về người thành công trong việc xây dựng Vòng tròn ảnh hưởng từ nguồn lực ít ỏi ban đầu. Vào những năm 1950, Elisabeth là một bác sĩ trẻ thực tập trong một bệnh viện lớn.

Cũng như tất cả những bác sĩ mới khác, Elisabeth phải túc trực ở hầu hết các phòng bệnh trong bệnh viện. Sau khi tận mắt chứng kiến cách đối xử của nhân viên bệnh viện với những bệnh nhân ở giai đoạn cuối, nữ bác sĩ trẻ thật sự bất bình. Những bệnh nhân này thường không biết sự thật về tình trạng của bản thân, họ không được quan tâm đúng mức và thường qua đời trong cô độc. Lắng nghe tiếng nói của lương tâm mình, Elisabeth bắt đầu phá vỡ lề thói trong việc chăm sóc người bệnh. Hằng ngày, cô dành nhiều thời gian ngồi bên những bệnh nhân đang ở những ngày cuối cùng của cuộc đời để lắng nghe họ tâm sự. Và nữ bác sĩ trẻ nhận ra rằng, những bệnh nhân này cảm thấy thanh thản hơn sau những cuộc thăm viếng của cô.

Dần dần, bác sĩ Kübler-Ross ngày càng có nhiều kinh nghiệm hơn trong việc chữa trị tâm lý cho những bệnh nhân mà từ lâu nỗi đau thể xác đã không còn chữa trị được nữa. Những bác sĩ khác bắt đầu nhờ cô giúp đỡ bệnh nhân của họ và người quản lý bệnh viện đánh giá cao việc cô ấy đã làm.

Những việc Kübler-Ross thực hiện hoàn toàn nằm ngoài bản mô tả công việc. Cuối cùng, một nhà xuất bản đã tìm gặp cô ấy, và năm 1969, Elisabeth đã cho ra mắt tập sách *Cái chết và thời gian hấp hối*, trong đó trình bày cách ứng xử của nhân viên y tế đối với những bệnh nhân đang cận kề cái chết. Lúc bấy giờ, đây là một sự kiện mang tính chất bước ngoặt đối với giới chuyên môn.

Bằng cách thực hiện những việc trong Vòng tròn ảnh hưởng của mình, người bác sĩ thực tập ấy đã mở rộng ảnh hưởng của mình từ phạm vi nhỏ hẹp lên tầm thế giới. Khi bắt đầu sự nghiệp, nguồn lực Elisabeth sở hữu trong Vòng tròn ảnh hưởng là rất ít, tất cả những gì cô ấy có là kiến thức y khoa cơ bản được đào tạo tại trường, tài năng, niềm đam mê và lương tâm trong sáng. Nhưng cô ấy bị thôi thúc mãnh liệt bởi ước muốn phải mở rộng vòng tròn ấy bằng nguồn lực ít ỏi hiện có.

Khi Steven Spielberg còn là cậu thiếu niên, dù rằng Vòng tròn ảnh hưởng còn hẹp nhưng cánh cổng Universal Studio đã không thể ngăn nổi bước chân ông. Tuy nhiên, bằng cách xây dựng các mối quan hệ, học hỏi các kỹ xảo làm phim, thành thạo các công cụ thương mại, ông ấy đã mở rộng Vòng tròn ảnh hưởng của mình, đến mức hiện nay phạm vi của nó đã bao trùm cả ngành công nghiệp điện ảnh thế giới.

Bất cứ ai cũng đều có thể mở rộng Vòng tròn ảnh hưởng của mình, như những gì bác sĩ Elisabeth Kübler-Ross và đạo diễn Steven Spielberg đã làm. Vòng tròn quan tâm chứa đựng những mối quan tâm của bạn về sự nghiệp. Trong Vòng tròn ảnh hưởng, hãy điền vào một số mục nằm trong tầm ảnh hưởng của bạn, và bắt đầu làm việc với chúng, đừng mất thời gian cho Vòng tròn quan tâm. Bạn sẽ được đánh giá cao khi bản thân có thể thích ứng và nắm giữ vai trò quan trọng trong tổ chức.

Để tìm được công việc mong muốn, việc tra cứu thông tin quyết định 90% khả năng thành công.

Khi mang trong mình hình mẫu của người lao động trong thời đại tri thức, bạn sẽ sớm nhận ra bản thân có nhiều nguồn lực phong phú bên trong “Vòng tròn ảnh hưởng”, chúng sẽ giúp bạn giải quyết những vấn đề trọng yếu của công ty. Trên thực tế, rất nhiều người không nỗ lực tìm kiếm những nguồn lực này. Đây chính là lúc thông tin khẳng định tầm quan trọng của chúng. Hãy luôn nhớ rằng để tìm và giữ được công việc mong muốn, việc tìm hiểu thông tin quyết định 90% thành công.

Vài năm trước, một thanh niên trẻ tên Dan đã được tuyển dụng vào vị trí nhân viên kỹ thuật tại một công ty cung cấp thẻ tín dụng nhỏ. Chàng thanh niên ấy đã cố gắng làm tốt công việc của mình. Tuy nhiên, đến giai đoạn khó khăn, Dan cùng các nhân viên trong bộ phận tiếp thị bị xếp vào nhóm có nguy cơ mất việc. Thay vì bị động chờ đợi một kết cục không thể tránh khỏi, anh đã tìm cách nắm thế chủ động. Anh tìm hiểu lý do tại sao công ty cắt giảm nhân sự, và Dan phát hiện thấy một vấn đề nghiêm trọng với dòng tiền (cash-flow). Đây có phải là nguyên nhân của vấn đề? Cùng với sự đi xuống của nền kinh tế, ngày càng nhiều khách hàng không có khả năng chi trả các hóa đơn đúng hẹn.

Từ hiểu biết đó, Dan đã đến gặp người quản lý và đề nghị tình nguyện giúp giải quyết vấn đề dòng tiền bằng cách đẩy nhanh tiến độ thu hồi nợ. Thật ngạc nhiên, họ đồng ý với đề nghị của anh. Khi vị trí cũ không còn thích hợp nữa, họ bố trí anh sang công việc mới để phù hợp hơn, đó là liên lạc với khách hàng vi phạm để thu hồi nợ. Và Dan đã nỗ lực làm việc để tìm ra cách thu hồi nợ nhanh nhất. Nhờ có Dan, dòng tiền của công ty đã có những thay đổi đáng kể.

Trong vai trò mới, Dan đã rất tò mò tại sao có quá nhiều khách hàng không có khả năng chi trả. Sau thời gian ngắn tìm hiểu, Dan đã khám phá ra có một lượng khách hàng nhất định đã nằm trong nhóm có nguy cơ vi phạm cao ngay từ đầu. Do đó, thay vì phải tìm cách để giải quyết khi sự việc xảy ra, anh muốn ngăn chặn vấn đề từ trong trứng nước - nói theo cách khác, làm sao ngăn chặn những người thiếu uy tín mở tài khoản vay tiền.

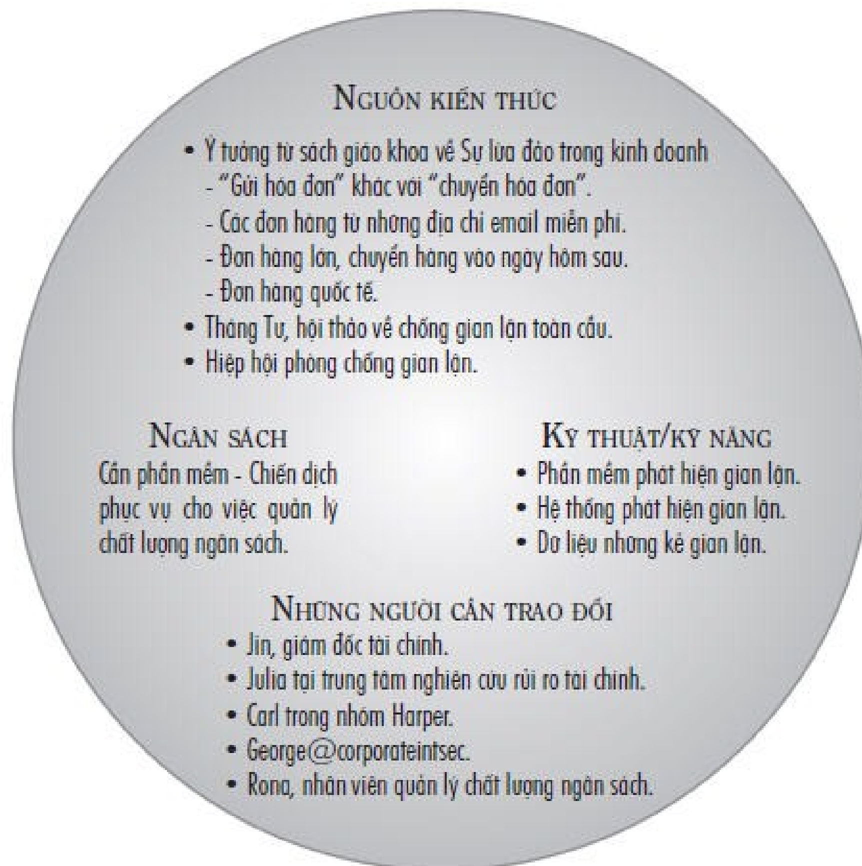
Dan bắt đầu thấy được tia sáng nhỏ nhoi từ những biện pháp mới đầy hiệu quả mà anh đã triển khai trong việc bảo vệ công ty khỏi những gian lận trong việc cho vay nợ.

Và như vậy, Dan đã tạo dựng cho mình *Vòng tròn ảnh hưởng*. Anh tham gia vào các diễn đàn trên mạng, những hội thảo và thường xuyên trao đổi với mọi người. Dan không ngừng trau dồi kiến thức, vận dụng những kỹ thuật và công cụ mới nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho công việc.

- **Con người**. Anh tìm đến đúng người có thể giúp mình tìm hiểu về vấn đề dòng tiền. Anh làm quen với cộng đồng các nhà quản lý rủi ro trên mạng Internet, gửi cho họ những câu hỏi trên blog của họ. Anh nói chuyện với giám đốc tài chính của công ty để hiểu được tính nghiêm trọng của vấn đề gian lận. Anh liên lạc với

văn phòng quản lý chất lượng, nơi chịu trách nhiệm chính về vấn đề bảo mật trong kinh doanh.

Vòng tròn ảnh hưởng của Dan



- **Kiến thức.** Dan nghiên cứu thông tin từ sách vở, trang web về vấn đề gian lận trong tài chính, tìm hiểu cách lật tẩy những kẻ gian lận trong kinh doanh qua mạng. Anh gia nhập vào Hội Phòng chống gian lận và tham gia những khóa tập huấn của họ. Và anh đã khám phá niềm đam mê hoàn toàn mới mẻ trong công việc này.

- **Kỹ thuật/Công cụ.** Anh ngày càng thành thạo các phần mềm và hệ thống kỹ thuật trong việc chống lại sự gian lận. Bằng cách phân tích những mô hình tinh vi trong lưu lượng truy cập trang web, anh đã phát hiện những đối tượng đáng nghi.

- **Ngân sách**. Dan đã lấy một ví dụ cụ thể để chỉ ra cho công ty thấy vấn đề gian lận gây tổn hại đến tài chính của họ như thế nào. Anh yêu cầu được cung cấp các trang thiết bị cần thiết và tiến hành thực hiện các khóa huấn luyện để giải quyết vấn đề này. Dan cũng chỉ ra những lợi ích rõ ràng khi đầu tư cho việc này.

Để công việc nghiên cứu được tiến hành hiệu quả, bạn nên nghĩ đến nguồn nhân lực, nguồn kiến thức và các giải pháp kỹ thuật. Đừng quên nguồn ngân sách sẽ giúp bạn thực hiện tốt công việc.

Với kế hoạch của Dan, công ty đã ngăn chặn được nạn thất thoát vốn từ gốc rễ. Sau hàng loạt các cuộc điều tra, thử nghiệm, rút kinh nghiệm kết hợp với việc không ngừng học hỏi, Dan đã có đóng góp lớn trong việc cải thiện dòng tiền của công ty. Anh đã giúp công ty tiết kiệm được hàng chục ngàn đô-la.

Qua câu chuyện của Dan, bạn sẽ nhận ra rằng để có và giữ được một chỗ đứng trong công việc không hề đơn giản. Có rất nhiều việc cần thực hiện. Những việc bạn làm sẽ cho thấy sự khác biệt giữa một sự nghiệp tốt và một sự nghiệp tuyệt vời. Tất nhiên, trong trường hợp của Dan, đó là sự khác biệt giữa một công việc tuyệt vời và tình trạng thất nghiệp. Khi Vòng tròn ảnh hưởng của Dan được mở rộng, trách nhiệm và niềm đam mê dành cho công việc cũng gia tăng.

Cuối cùng, Dan đã có công việc mới với nhiều trách nhiệm hơn ở một công ty tầm cỡ. Trong vài tuần đầu, anh đã có công bắt giữ kẻ đã ăn cắp hơn 250.000 đô-la của công ty. Dan đã trở thành chuyên gia trong việc phát hiện và ngăn ngừa gian lận thẻ tín dụng.

Từ một người làm thuê, Dan đã trở thành người tình nguyện làm việc. Từ một người thụ động thực hiện các yêu cầu trong bản mô tả công việc bậc thấp, Dan trở thành người chủ động giải quyết các vấn đề kinh doanh nghiêm trọng. Bằng cách tìm ra hướng đi mới cho mình trong công việc, Dan đã trở thành một nhân tố không thể thiếu trong tổ chức của anh ấy.

> Những khi phải đối mặt với khó khăn, càng có nhiều hướng giải quyết, bạn càng được đánh giá cao.

Ai cũng có thể làm được những việc Dan đã làm, và bạn cũng vậy. Chính thử thách đã đem đến cho anh ấy cơ hội. Bạn cũng có thể tìm thấy và sở hữu những cơ hội như vậy. Những khi phải đối mặt với khó khăn, càng có nhiều hướng giải quyết, bạn sẽ càng được đánh giá cao.

Nếu bạn có thể giúp công ty của mình chiến thắng, cơ hội chiến thắng của bạn cũng tăng lên.

Phần công cụ để tạo “Vòng tròn ảnh hưởng” ở cuối chương sẽ giúp bạn thực hiện những điều mà Dan đã làm. Bạn sẽ ngạc nhiên với những nguồn lực thực sự có thể giúp bạn nắm bắt và giữ vững công việc mong muốn.

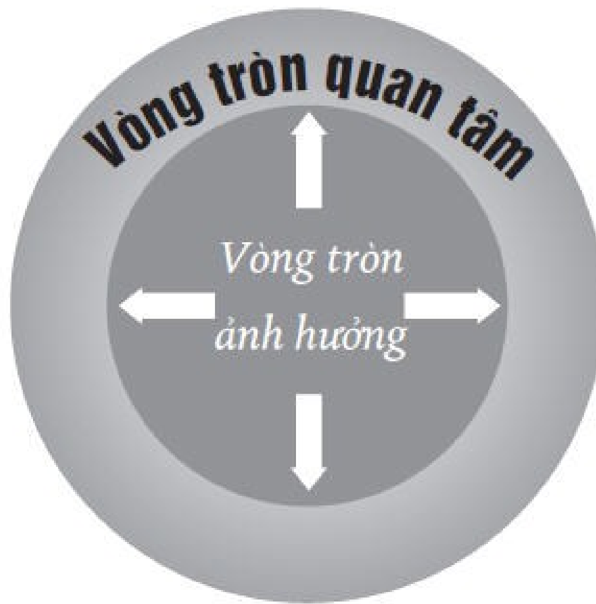
Bây giờ hãy giả sử Dan đã quyết định tập trung vào “Vòng tròn quan tâm”, thay vì “Vòng tròn ảnh hưởng”. Anh ấy có thể viết gì trong “Vòng tròn quan tâm”?

Vòng tròn quan tâm của Dan

- Công việc kỹ thuật của tôi từ lâu đa không còn cần nưa.
- Bộ phận của tôi đang bị cắt giảm.
- Nền kinh tế khủng hoảng.
- Tôi phải làm gì khi dòng tiền của công ty tăng trưởng chậm?
- Ngoài bản mô tả công việc, người quản lý của tôi không thấy thêm điều gì.
- Tôi không được đào tạo khâu giao dịch với khách hàng.

Giống như một số nạn nhân khác, Dan đã có thể thụ động chờ quyết định sa thải của công ty và than phiền vì nguy cơ mất việc đang treo lơ lửng trước mắt mà anh ấy không biết phải làm gì hơn. Sau cùng, vượt qua thử thách không phải là chuyện dễ dàng! Nhưng Dan đã quyết định nắm thế chủ động và từ chối vị trí của một nạn nhân.

Mục tiêu của bạn là phát triển Vòng tròn ảnh hưởng bằng cách tập trung năng lượng vào phạm vi ảnh hưởng của bản thân. Theo thời gian, bạn sẽ có thêm nhiều ảnh hưởng, Vòng tròn ảnh hưởng sẽ ngày càng lớn dần lên, và Vòng tròn quan tâm sẽ không lấy nhiều thời gian quý giá của bạn nữa.



Dan đã làm việc trong "Vòng tròn ảnh hưởng". Anh ấy đã tìm ra cách cải thiện dòng tiền. Bằng cách tự học hỏi thêm về dịch vụ khách hàng, tìm cách ứng dụng các kỹ thuật tốt nhất vào việc thu hồi nợ từ những khách hàng trễ hẹn, Dan đã buộc công ty phải thay đổi cách nhìn về anh.

Bạn cũng có thể bắt đầu bằng cách làm những việc trong khả năng, tiến từng bước nhỏ, giống như cách Dan đã thực hiện. Có thể, ban đầu, người quản lý không nhận ra những đóng góp nhỏ bé của bạn. Công cụ tạo ra "Vòng tròn ảnh hưởng" ở trang sau sẽ giúp bạn tập trung vào những việc trong tầm tay và bắt đầu tạo dựng sự ảnh hưởng.

CÔNG CỤ TẠO "VÒNG TRÒN ẢNH HƯỞNG"

Công cụ này sẽ giúp bạn vượt qua mọi rào cản để có được công việc và sự nghiệp mong muốn.

1. Liệt kê những rào cản lớn trong quá trình phát triển sự nghiệp vào "Vòng tròn quan tâm".

2. Điền vào "Vòng tròn ảnh hưởng" một vài khoản mục mà bạn có sức chi phối.

- Ai sẽ sẵn sàng giúp bạn?

- Đâu là nguồn kiến thức quan trọng của bạn, sách vở, tạp chí, blog, Internet, v.v?

- Kỹ thuật và công cụ nào sẽ giúp bạn giải quyết vấn đề?

- Nếu cần, đâu là nơi bạn có thể tìm kiếm kinh phí?

3. Hãy lên một kế hoạch để thực hiện những điều trong "Vòng tròn ảnh hưởng", và chứng kiến vòng tròn của bạn lớn dần lên.



Những hành động mà tôi sẽ thực hiện để phát triển "Vòng tròn ảnh hưởng":

1. ...

2. ...

3. ...

4. ...

CHO ĐI ĐỂ NHẬN LẠI

Cách tốt nhất để tiếp nhận kiến thức từ quyển sách này là hướng dẫn lại cho người khác nội dung bạn đã học. Do đó, bạn nên tìm cho mình một " đối tác", chẳng hạn như đồng nghiệp, một người bạn, hay một thành viên trong gia đình để truyền đạt lại những kiến thức mà bạn đã lĩnh hội. Bạn có thể áp dụng những chỉ dẫn trong phần "Cho đi để nhận lại" hoặc làm theo phương pháp riêng của bạn.

• Tại sao "tư tưởng của một nạn nhân" lại có thể phá hỏng tiến trình xây dựng sự nghiệp của bạn?

• Tại sao tính cách tiên phong lại là yếu tố vô cùng quan trọng cho một sự nghiệp?

• Bạn có nói chuyện giống như một nạn nhân? Bạn có đổ lỗi cho người khác hay cho hoàn cảnh về những điều còn thiếu trong sự nghiệp của mình? Bạn sẽ thay đổi giọng điệu của mình như thế nào để trở thành người tiên phong?

• Bạn có thể đưa ra một ví dụ cụ thể về nơi bạn đã đưa ra sáng kiến của mình để có những đóng góp quan trọng trong công việc?

• "Để có được công việc mong muốn, việc tra cứu thông tin quyết định 90% khả năng thành công". Hãy giải thích về điều này.

• Tại sao mọi người thường bỏ qua nguồn lực sẵn có trong quá trình tìm kiếm công việc mong muốn?

• Tại sao để tìm được công việc như mong muốn, ta cần phải "Hành động trong Vòng tròn Ảnh hưởng, thay vì trong Vòng tròn Quan tâm"?

Xây dựng một cộng đồng riêng cho bạn

Nếu muốn có một công việc tốt và một sự nghiệp tuyệt vời, bạn cần thấm nhuần nguyên tắc quan trọng, đó là **"xây dựng một cộng đồng riêng cho bạn"**. Chúng tôi muốn nói đến việc bạn hãy xây dựng và duy trì các mối quan hệ đích thực với những người có thể hỗ trợ bản thân và ngược lại. Họ sẽ là người giúp bạn xây dựng một sự nghiệp tuyệt vời, và bạn cũng đóng vai trò nào đó cho thành công của họ. Sự nghiệp thành công của bản thân không chỉ phụ thuộc vào chính bạn, mà còn vào những người xung quanh mình. Trong công việc, một mình bạn không thể đảm nhận tất cả mọi việc.

Lời khuyên chung cho tất cả những ai đang tìm kiếm công việc là hãy "tạo dựng cho mình một mạng lưới".

Ở khía cạnh nào đó, ý tưởng tạo dựng mạng lưới chính là tàn dư của thời đại công nghiệp. Đối với những người mang tư tưởng của thời đại cũ, mở rộng mạng lưới chỉ đơn giản là kéo dài danh sách địa chỉ liên lạc trong Iphone hay Blackberry, trong đó có rất nhiều cái tên mà bạn không biết phải làm gì với chúng. Hay là bạn có một tủ danh thiếp của những người mà bạn không còn giữ liên lạc nữa.

Theo tư tưởng của thời đại công nghiệp, mối quan hệ với mọi người cũng là một công cụ. Chỉ khi nào có việc cần được giúp đỡ họ mới tìm đến người khác, việc này cũng giống như việc bạn đến chỗ hộp đồ nghề để lấy ra cây búa hay cây kéo khi bạn cần đến chúng. Thật khó để có một mối quan hệ yêu thương thực sự với một cây kéo.

TƯ TƯỞNG CỦA THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP	TƯ TƯỞNG CỦA THỜI ĐẠI TRI THỨC
"Tôi xem người khác là công cụ để thực hiện mục đích của mình."	"Những người khác quan trọng với tôi bởi chính bản thân họ."
"Tôi tìm đến người khác khi tôi cần một điều gì đó từ họ."	"Tôi tìm đến người khác vì muốn làm tăng thêm mối quan hệ với họ."
"Tôi có một mạng lưới liên lạc rộng lớn."	"Tôi thuộc về một cộng đồng, mà ở đó, mọi người đoàn kết, chân thành và luôn hỗ trợ lẫn nhau."

Ngược lại với thời đại công nghiệp, trong thời đại tri thức, con người không phải là công cụ của nhau. Giá trị bên trong của mỗi người mới là điều quan trọng. Trong một gia đình hạnh phúc hay trong mối quan hệ bạn bè chân chính, điều này luôn luôn đúng. Đây là điều bạn không thể tìm thấy trong thời đại công nghiệp. Một mối quan hệ chân thành với đồng nghiệp, khách hàng và nhà cung cấp đang trở nên cần thiết. Theo một nghiên cứu của học viện Gallup[3], điều đáng ngạc nhiên là một trong những dấu hiệu quan trọng để đánh giá biểu hiện tốt trong công việc chính là có được một người bạn tốt tại chỗ làm.

Do đó, quan niệm về mạng lưới trong thời đại tri thức đã khác so với thời đại công nghiệp. Một người có mạng lưới tốt nhất sẽ xây dựng cho mình một cộng đồng mà mọi người không bị đánh giá chỉ dựa vào những gì họ có thể l*àm được* cho người khác.

Chia sẻ của Jennifer

Vài năm trước, tôi có cơ hội phỏng vấn Jack Welch, nguyên tổng giám đốc hãng GE (General Electric) tại một sự kiện của các nhà lãnh đạo gồm hàng ngàn người tham dự. Một tuần sau đó, tôi nhận được thư tay của ông ấy bày tỏ sự cảm kích vì tôi đã dành thời gian tham dự hội nghị. Điều này cho thấy Jack Welch có mối quan hệ rộng rãi, và ông ấy chưa cần đến tôi. Đây chính là cách Jack Welch xây dựng các mối quan hệ của ông ấy.

ĐÓNG GÓP CHO CỘNG ĐỒNG

Chúng tôi sẽ kể với bạn về Luke, nhân viên làm việc cho một trong những công ty khách hàng của chúng tôi. Anh ấy luôn giữ một danh sách những người thân quen với mình. Danh sách ấy không chỉ có những người thân trong gia đình, bạn bè mà gồm cả đồng nghiệp và

Hãy nhớ lại mối quan hệ làng xóm trước đây. Mọi người dều biết rõ về nhau, họ dành thời gian để nói chuyện, cười đùa và làm việc với nhau. Họ cùng nhau ăn uống và tổ chức các lễ hội hay những cuộc vui chơi cộng đồng. Họ gắn bó với nhau bằng mối quan hệ sâu sắc và chân tình.

khách hàng trong kinh doanh.

Thông qua Facebook, Luke biết lần cuối mình liên lạc với họ là khi nào và đảm bảo việc thường xuyên giữ liên lạc với họ. Khi nảy ra ý tưởng mới có thể khiến một thành viên trong danh sách quan tâm, anh ấy liền ghi chú lại. Và khi thành viên nào đó trong danh sách tìm được một khách hàng lớn hay được tiến cử, anh ấy đều gửi thư chúc mừng. Luke không làm theo cách của người bán hàng bình thường là chỉ gọi đến người khác khi cần bán một mặt hàng nào đó. Anh ấy cũng không phải là người thực dụng khi chỉ tìm đến những người có khả năng mang đến lợi ích cho mình. Anh ấy tạo ra các mối liên lạc chân thành và thường xuyên với một mong muốn được hiểu rõ hơn về khách hàng để phục vụ họ tốt hơn. “Tôi đang xây dựng một cộng đồng cho mình”, Luke chia sẻ.

Hầu hết chúng ta đang sống trong những cộng đồng thiếu vắng tình người. Hãy nhớ lại mối quan hệ làng xóm trước đây. Mọi người đều biết rõ về nhau, họ dành thời gian để nói chuyện, cười đùa và làm việc với nhau. Họ cùng nhau ăn uống và tổ chức các lễ hội hay những cuộc vui chơi cộng đồng. Họ gắn bó với nhau bằng mối quan hệ sâu sắc và chân tình.

Luke chọn thuật ngữ "ngôi làng" vì một lý do sâu xa. Mục tiêu của anh ấy không phải sử dụng người khác làm bệ phóng cho sự nghiệp, mà thay vào đó, Luke xác định việc xây dựng một cộng đồng đóng vai trò là *trung tâm cho sự nghiệp* của mình.

Quay trở lại vấn đề về nghĩa của từ *métier*, métier có nghĩa là "kinh doanh" hay "phục vụ", nhưng nó còn có một tầng nghĩa sâu hơn. Một sự nghiệp ý nghĩa chính là từ những đóng góp hữu ích. Các thành viên trong ngôi làng có mối quan hệ tình cảm và thường xuyên hỗ trợ lẫn nhau, còn các thành viên trong mạng lưới thường chỉ nhằm phục vụ lợi ích bản thân. Ngôi làng biểu trưng cho tình đoàn kết của một cộng đồng người, trong khi mạng lưới thường khiến người ta liên tưởng đến những cỗ máy.

Những ai có một sự nghiệp tuyệt vời dđều là hình mẫu của sự phục vụ.

Chúng ta thường cho rằng, một số nghề như giáo viên, nhân viên xã hội luôn gắn với công tác phục vụ hơn những ngành khác. Thậm chí, một số ngành nghề được xếp hẳn vào "ngành dịch vụ", nhưng đây là cách nhìn sai lạc, bởi những ai có một sự nghiệp tuyệt vời đều là hình mẫu của sự phục vụ. Nếu bạn tin rằng việc mình thực hiện có thể làm cho cuộc sống của người khác tốt hơn, hoặc khiến một đứa trẻ cảm thấy thích thú hay truyền cảm hứng đến người khác, điều đó cho thấy bạn đang phục vụ người khác bằng công việc của mình.

Khi hạn hán tấn công một ngôi làng nhỏ ở Masitala của nước Cộng hòa Malawi, cây trồng ở các trang trại đều bị khô héo. Cũng giống các gia đình khác trong làng, gia đình Kamkwamba tuyệt vọng chứng kiến những cây đậu nành và cây bắp biến thành củi khô. Không có nước, tương lai ngôi làng này chỉ còn là một mảnh đất chết.

Ở tuổi 15, William Kamkwamba đã phải nghỉ học bởi cha cậu không thể kham nổi số tiền học phí lên đến 80 đô-la một năm. Trước tình cảnh này, William đã tìm kiếm giải pháp để cứu ngôi làng. Những cái giếng sâu gần làng có thể cung cấp đủ nước cho mọi người, nhưng vấn đề là làm sao để bơm nước lên. Để làm được điều đó, cần phải có điện.

William từng nhìn thấy bức tranh về một chiếc cối xay gió trong cuốn sách cũ ở thư viện, và cậu bắt đầu nghĩ đến việc lợi dụng sức gió để tạo ra điện. Với vốn tiếng Anh hạn chế, William cần cù giải mã những thuật ngữ kỹ thuật trong sách và lên kế hoạch.

Không có tiền mua vật liệu, William đến bãi phế liệu và thu nhặt mô-tơ của những chiếc máy kéo đã hư để chế tạo cánh quạt điều khiển cối xay gió. Cậu đã buộc các thân cây khuynh diệp vào với nhau để làm phần đỉnh, lấy những bộ phận của chiếc xe đạp cũ để chế tạo máy phát điện. Bộ ngắt điện của cậu là hai cái đinh, cục nam châm và một cuộn dây

đồng. Khi các thành viên trong gia đình tận mắt nhìn thấy máy phát điện thắp sáng một bóng đèn nhỏ trong ngôi nhà, họ mới không còn nghĩ rằng William đang tiêu tốn thời gian một cách vô ích. Chiếc cối xay gió nhanh chóng tạo ra điện để vận hành máy bơm, và những cánh đồng khô hạn được hồi sinh.

Những năm sau, William đã xây dựng nhiều chiếc cối xay gió hiện đại hơn, có thể cung cấp đủ điện cho 60 gia đình ở Masitala, đem nước tưới cho đồn điền và thắp sáng nhà cửa. Với những cống hiến của bản thân, William Kamkwamba đã làm nên sự nghiệp: "Lần lượt những chiếc cối xay gió được dựng lên và mang điện đến khắp thôn làng"[4].

Sự nghiệp của anh chính là phục vụ nhu cầu của ngôi làng.

Một trong những nghịch lý của cuộc sống là những ai chỉ hành động vì lợi ích của bản thân sẽ không thể có được một sự nghiệp tuyệt vời, bởi tầm nhìn của họ quá hạn hẹp. Tham vọng cá nhân chính là tàn tích của thời đại công nghiệp, thời đại mà Richard Ohmann đã mô tả là "thủ tục thay thế giá trị và con người hấp thụ các cơ cấu", ở đó mọi người sẵn sàng làm tất cả để tiến lên phía trước. Ngược lại, tầm nhìn của William mang đến những giá trị sống

Một ngày nào đó, sẽ có người tổng hợp lại sự nghiệp của bạn. Liệu bạn có phải là một đường dẫn khác trong một mạng lưới vô hình khổng lồ?

đích thực cho cộng đồng của anh ấy. William đã tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời.

Một ngày nào đó, sẽ có người tổng hợp lại sự nghiệp của bạn. Liệu bạn có phải là một đường dẫn khác trong một mạng lưới vô hình khổng lồ? Hay bạn sẽ được nhớ đến như một người đã phục vụ, cống hiến và đem đến những điều tốt đẹp nhất cho "ngôi làng" của mình?

Bạn sẽ xây dựng "ngôi làng" của mình bằng cách nào? Dưới đây là 4 gợi ý: (1) Xác định các thành viên trong "ngôi làng", (2) Tạo dựng Tài khoản Cảm xúc với từng thành viên trong làng, (3) Tạo cho mình một ngôi làng trên Internet và (4) Vận dụng sức mạnh tổng hợp.

XÁC ĐỊNH THÀNH VIÊN TRONG "NGÔI LÀNG" CỦA BẠN

Ai là người tự nguyện làm thành viên của ngôi làng? Có hai dạng người: những người bạn phục vụ- hỗ trợ và những người hỗ trợ-phục vụ bạn. Hãy bắt đầu liệt kê những người đóng vai trò quan trọng nhất với sự nghiệp của bạn. Đó có thể là một khách hàng lớn, sếp của bạn, một đồng nghiệp thân thiết, bạn học cũ hay người thường khuyến khích bạn có những suy nghĩ sáng tạo.

Hãy nhận biết vai trò của những người này trong sự nghiệp của bản thân. Chức vụ của họ không quan trọng bằng những gì bạn làm cho họ hay những điều họ làm cho bạn. Vai trò thực sự của người quản lý của bạn? Là "sếp", người cố vấn dày kinh nghiệm, khách hàng, người kiểm soát công việc hay một huấn luyện viên?

Vai trò thực sự của khách hàng của bạn? Có phải họ chỉ là nguồn mang lại thu nhập? Hay họ có thể trở thành những người bạn giá trị, người nắm giữ nhiều thông tin quan trọng, đưa ra lời khuyên và có nhiều mối quan hệ làm ăn?

Những người này kết nối với ngôi làng của bạn theo cách nào? Điều đó phụ thuộc vào bạn. Nếu để xây dựng sự nghiệp, bạn cần đến 10.000 thành viên ủng hộ trên Twitter, điều đó cũng tốt. Nhưng bên cạnh đó, mỗi chúng ta đều có thể xây dựng những mối quan hệ chân thành thực sự với chỉ một vài người, và để làm được điều đó bạn phải tốn rất nhiều thời gian và công sức. Khi bạn xây dựng được mối quan hệ chân thành với các thành viên trong làng, điều ấy sẽ đem đến nhiều lợi ích cho bản thân bạn.

Phần lớn chúng ta không cần đến cả thành phố để xây dựng nên sự nghiệp tuyệt vời, chỉ một ngôi làng cũng là đủ.

Phần lớn chúng ta không cần đến cả thành phố để xây dựng nên sự nghiệp tuyệt vời, chỉ một ngôi làng cũng là đủ. Bạn có thể phát triển tầm ảnh hưởng của mình trong phạm vi khách hàng và đồng nghiệp, cũng như William Kamkwamba đã không cần một sân chơi lớn để làm nên ảnh hưởng lớn.

TẠO TÀI KHOẢN CẢM XÚC

Khi bạn đã xác định được các thành viên trong ngôi làng của mình, hãy tạo "Tài khoản Cảm xúc" với mỗi người. Bạn đã biết thế nào là một tài khoản tài chính? Đó là kho dự trữ tiền của bạn, nơi bạn gửi tiền vào và rút ra khi cần. Tài khoản Cảm xúc chính là phép ẩn dụ mô tả số lượng niềm tin và lòng trung thành trong một mối quan hệ.

Nếu tôi gửi vào "Tài khoản Cảm xúc" sự phục vụ, nguyện vọng tốt, sự lịch thiệp, tính trung thực và những cam kết của tôi đối với bạn, khi ấy tôi đang xây dựng một kho dự trữ. Niềm tin của bạn với tôi tăng lên, và khi tôi cần sự giúp đỡ, bạn sẽ đến bên tôi. Tôi có thể mắc sai lầm, và khi đó, niềm tin giữa chúng ta - thứ được dự trữ trong "Tài khoản Cảm xúc" - sẽ bồi thường cho sai phạm trên.

Nhưng nếu tôi có thói quen lợi dụng bạn, đối xử với bạn như một công cụ phục vụ cho lợi ích của tôi, có nghĩa là tôi đã rút quá nhiều từ *Tài khoản Cảm xúc* của bạn. Lòng tin của bạn dành cho tôi giảm đi. Cuối cùng, thay vì xây dựng một mối quan hệ mà cả hai đều có lợi, chúng ta lại xem người khác là phương tiện thực hiện mục đích cá nhân và họ cũng vậy.

Theo hình mẫu của thời đại công nghiệp, con người bị xem như những công cụ. Đó là lý do tại sao môi trường làm việc trong thời đại công nghiệp luôn trong tình trạng căng thẳng. Ngoài môi trường làm việc thì nhiều gia đình cũng lâm vào tình trạng này. Nhiều cuộc hôn nhân cũng bị bao trùm trong bầu không khí ngột ngạt. Nếu mỗi tài khoản không thường xuyên nhận được cảm xúc gửi vào, mọi mối quan hệ sẽ bị phá hỏng.

Những mối quan hệ không chân thành chính là nguồn gốc của “sự bận rộn vô nghĩa” tại công sở.

Khi những câu nói cửa miệng người ta thường trao đổi với nhau chỉ là vỏ bọc che đậy sự giả dối: “Xin chào, bạn khỏe không?”, “Tôi biết bạn bận nhưng...”, điều ấy thật đáng sợ. Khi ai đó chào bạn theo cách này, điều đó thường có nghĩa là họ chỉ quan tâm đến những điều bạn có thể làm cho họ trong trường hợp họ cần bạn. Theo đó, bạn chính là công cụ của họ. Giá trị của bạn được xác định dựa trên những gì bạn có thể làm cho họ. Mọi mối quan hệ chỉ tồn tại dựa trên sự đáp ứng yêu cầu của nhau, và người ta xem đó là chuyện đương nhiên. Những mối quan hệ không chân thành chính là nguồn gốc của những “bận rộn vô nghĩa” tại công sở.

Nói như vậy không có nghĩa là bạn phải từ chối những người thật sự cần đến sự giúp đỡ của bạn. Ngược lại, một sự nghiệp tuyệt vời không thể tách rời việc giúp đỡ người khác. Vì vậy, khi một ai đó nói rằng: “Tôi biết bạn đang bận, nhưng...”, hãy đáp trả họ bằng câu: “Tôi không bận rộn đến mức không thể nói chuyện với bạn”.

Tuy nhiên, câu trả lời trên của bạn chỉ có giá trị khi bạn biết rằng sự nghiệp của mình là để phục vụ nhu cầu của người khác, và tất nhiên, những yêu cầu đó phải *nằm trong phạm vi Bản mục tiêu phấn đấu* của bạn. Nếu muốn có một sự nghiệp tuyệt vời, bạn không thể đáp ứng đủ loại yêu cầu từ tất cả mọi đối tượng, nếu không, sự nghiệp của bạn sẽ tiêu tan. Khi cam kết với bản thân sẽ tạo nên những cống hiến tuyệt vời, nghĩa là bạn cũng có quyền nói

Hãy sắp xếp thời gian và lên kế hoạch hành động để xây dựng mối quan hệ với các thành viên trong “ngôi làng” của bản thân.

“Không” một cách nhã nhặn trước những yêu cầu không hợp lý.

Khi đứng trước một yêu cầu khẩn cấp nhưng nằm ngoài giới hạn của Bản mục tiêu phấn đấu, bạn có thể tìm người khác thích hợp thay mình giải quyết vấn đề hoặc từ chối, đồng thời đưa ra lời giải thích hợp lý. Nếu bạn xây dựng được một “tài khoản cảm xúc” tốt đẹp với người đưa ra yêu cầu, họ sẽ dễ dàng chấp nhận sự từ chối của bạn.

Khi ấy bạn sẽ nhận thấy tầm quan trọng của Bản mục tiêu phấn đấu. Không có nó như một định hướng, bạn sẽ dễ dàng bị cuốn trôi trong nỗ lực làm hài lòng tất cả mọi người. Cuối cùng, bạn sẽ trở thành “chiếc thảm chùi chân” của người khác, và sẽ không bao giờ bạn có được những cống hiến lớn lao.

Sau đây sẽ là cách bạn xây dựng Tài khoản Cảm xúc với mọi người.

Hãy sắp xếp thời gian, lên kế hoạch hành động để xây dựng mối quan hệ với các thành viên trong “ngôi làng” của mình bằng cách: mời dùng bữa trưa, gửi tin nhắn cảm ơn, viết lên blog những lời chúc mừng. Bạn cũng nên dành thời gian để giúp đỡ cho những dự án của

các thành viên và có thể gửi đến họ những bài báo hữu ích cho công việc mà họ đang thực hiện.

Và bạn cần thực hiện những điều này một cách đều đặn và thường xuyên. Vào ngày đầu tuần hãy tự hỏi: "Tuần mới tôi có thể làm gì cho người này? Tôi sẽ gửi gì vào Tài khoản Cảm xúc?" và rồi hãy thực hiện chúng. Thành viên trong ngôi làng của bạn có thể thay đổi theo thời gian, nhưng thói quen xây dựng tình cảm của bạn thì không bao giờ được thay đổi.

TẠO CHO MÌNH MỘT "NGÔI LÀNG" TRÊN MẠNG INTERNET

Khi công cụ truyền thông xã hội đã trở thành mạng lưới, chính nó cũng là con dao hai lưỡi. Mặt tích cực của những trang mạng xã hội như Facebook, Twitter và LinkedIn là hỗ trợ bạn xây dựng ngôi làng của mình, còn mặt tiêu cực là chúng cho phép hàng tỷ cuộc trò

> Internet giống như một thành phố rộng lớn, và bạn có thể tạo dựng cho mình một cộng đồng nhỏ bên trong cái thành phố rộng lớn đó.

chuyện một phía, trống rỗng và vô vị giữa những người không hề biết lắng nghe.

Do vậy, hãy sử dụng những tính năng tích cực của mạng xã hội để *xây dựng* sự nghiệp cho mình. Hãy tạo một địa chỉ trên mạng Internet để những người có chung mối quan tâm với bạn có thể cùng chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm. Internet giống như một thành phố rộng lớn, và bạn có thể tạo dựng cho mình một cộng đồng nhỏ bên trong cái thành phố rộng lớn kia.

Nhưng trên tất cả, bạn nên bắt đầu viết blog về sự nghiệp. Cho dù bạn đã có một công việc hay đang tìm kiếm việc làm, blog về sự nghiệp là cách để kết nối các thành viên trong ngôi làng mà bạn đang cố gắng tạo dựng. Ngay bây giờ, hãy lập cho mình một địa chỉ trên mạng và mỗi ngày dành ra một ít thời gian để cập nhật thông tin. Trong blog của mình, bạn có thể chia sẻ Bản mục tiêu phấn đấu trong sự nghiệp, ý kiến đánh giá của mọi người sẽ giúp bạn có những định hướng tốt hơn. Trên blog, bạn còn có thể giới thiệu CV tổng quát của mình. Bạn nên thường xuyên đưa lên blog những điều bạn được đọc, những việc bạn đã hoàn thành liên quan đến Bản mục tiêu phấn đấu. Bạn cũng nên mời những người có chung sở thích cùng chia sẻ đam mê và tiếp nhận ý kiến đóng góp của họ. Hãy gắn bó với ngôi làng trên mạng do chính bạn tạo dựng, bởi một blog bổ ích và lành mạnh sẽ đem đến sự khác biệt to lớn cho sự nghiệp của bạn.

Nếu bạn đã có một blog cá nhân, hãy tạo thêm một blog về sự nghiệp. Nếu các đối tác kinh doanh chỉ có thể tìm thấy những bài viết mới nhất về vấn đề họ quan tâm sau khi lướt qua những bức hình về con mèo của bạn, điều ấy thật không hay.

Trong trường hợp bạn đang tìm kiếm một công việc, đôi khi blog còn hữu ích hơn tấm danh thiếp. Một ưu thế khác không thể phủ nhận của blog, đó là nơi giúp nhà tuyển dụng và khách hàng dễ dàng nhận ra bạn có phải là người mang tới giải pháp mà họ đang cần hay

không. Bạn không cần phải tìm đến họ, vì nếu blog của bạn cung cấp những câu trả lời mà họ thật sự cần, bạn sẽ nhận được lời đề nghị từ họ. Thêm nữa, bạn có thể hướng nhà tuyển dụng đến thăm blog của mình. Nhờ đó, họ có thể dễ dàng hiểu thêm về thế mạnh của bạn hơn so với việc xem bộ CV của bạn. Blog của bạn chính là một CV hữu hiệu nhất!

Sau đây là câu chuyện có thật về một blogger đã tìm được việc làm nhờ viết blog:

Sau khi kết thúc công việc tại công ty, tôi đã tạo dựng một mạng lưới quanh mình (gồm cả mạng lưới thật ngoài đời, mạng lưới trên blog và những mạng xã hội khác). Tôi viết bài trên blog, trên Twitter như vô số những người khác đã và đang làm. Tôi biết thế nào là được tâng bốc, cũng biết thế nào là bị hạ nhục. Cảm giác được người khác chú ý khiến cái tôi trong tôi thỏa mãn. Suy cho cùng, tôi cũng là một con người! Sự xung đột của cảm xúc thật là thú vị...

Tuần trước, một công ty đã đề nghị tôi hợp tác với họ. Họ chuẩn bị tung ra một dòng sản phẩm đã được cải tiến, thị trường họ đang nhắm tới là sở trường của tôi, tôi đã làm việc trong lĩnh vực này suốt sáu năm qua... Họ đã viết lời nhận xét trên blog của tôi vào tháng Giêng (điều này cho thấy giá trị bền vững của những bài viết) và nhận thấy sự trở lại của tôi trên thị trường sẽ mang đến những kết quả đáng kinh ngạc.

Chúng tôi liên lạc với nhau qua điện thoại và email (không có một email hay cuộc nói chuyện nào đề cập đến CV, thư xin việc hay những câu hỏi phỏng vấn cả). Chúng tôi chỉ đơn giản là trò chuyện với nhau. Sau khi thống nhất một số chi tiết, tôi đồng ý bắt đầu công việc ngay lập tức.

Lưu ý rằng, người viết blog trên đây hoàn toàn không hành động theo cách truyền thống như những người xin việc khác thường làm. Anh ấy không cần CV, thư dự tuyển hay một cuộc phỏng vấn. Giữa những người lao động trí thức, điều quan trọng là một cuộc trao đổi.

Ngoài blog, hãy cân nhắc đến việc viết một cuốn sách điện tử. Để được nhận biết như một chuyên gia trong lĩnh vực của mình, một trong những cách hữu hiệu nhất là cho ra mắt một quyển sách. Nhưng việc xuất bản một cuốn sách thì rất tốn kém và khó khăn. Sách điện tử là gợi ý hay bởi nó dễ thực hiện và cũng dễ phân phối. Nếu *Bản mục tiêu phấn đấu* của bạn tìm được tiếng nói chung với mọi người, bạn có thể có hàng ngàn, thậm chí hàng triệu độc giả hâm mộ chỉ sau một đêm.

Câu chuyện về Shyam Gokarn, nhà đầu tư người Ấn Độ, là bài học đáng nhớ về cách một doanh nhân thành công nhờ sách điện tử. Nhận thấy số lượng rượu tiêu thụ ở Ấn Độ chỉ tăng thêm 30% mỗi năm, Shyam đã biết kết hợp niềm yêu thích của mình dành cho rượu và khả năng tiếp thị trời phú để viết nên một quyển sách điện tử dài 540 trang với tựa đề *Cắt giảm những yếu tố bất lợi trong việc tiếp thị rượu ở Ấn Độ.* Ông xây dựng một ngôi làng riêng trên Internet dành cho những ai có hứng thú phát triển ngành kinh doanh rượu Ấn Độ. Ngôi làng của ông ngày một rộng lớn, và lợi nhuận gia tăng không ngừng.

Steve Chazin, cựu nhân viên tiếp thị của Apple, đã phát hành một quyển sách điện tử và đăng trên blog những bí quyết tiếp thị của Apple. Kết quả là rất nhiều công ty mời ông làm chuyên viên tư vấn cho họ với mức lương hậu hĩnh. Quyển sách của Steve đã giúp các thành viên trong ngôi làng của ông "ý thức được giá trị của bản thân và những ưu thế nổi trội của một cuốn sách điện tử so với một CV đơn thuần".

Hơn nữa, cộng đồng trên mạng sẽ hỗ trợ rất nhiều cho bạn trong quá trình xây dựng một sự nghiệp tuyệt vời. (Tất nhiên điều ngược lại cũng có thể xảy ra: sự nghiệp của bạn có thể bị ảnh hưởng nếu bạn gửi lên Facebook hay Twitter những hình ảnh gây phản cảm).

> Sự nghiệp của bạn không thể có những bước tiến vượt bậc nếu không ai biết đến những khả năng cống hiến đặc biệt của bạn.

Trong thời đại của mạng xã hội, bạn có thể tạo dựng và kiểm soát thương hiệu cá nhân trên toàn thế giới. Sự nghiệp của bạn không thể có những bước tiến vượt bậc nếu không ai biết đến những khả năng cống hiến đặc biệt của bạn. Một nhân viên tuyển dụng nhiều kinh nghiệm đã khẳng định: "Những nhà tuyển dụng chuyên nghiệp tuyển nhân viên thông qua các mạng lưới của họ". Vì vậy, hãy tận dụng những ưu thế của thư điện tử, blog, Facebook và các mạng xã hội khác. Đây là những công cụ hỗ trợ đắc lực cho bạn trong quá trình xây dựng một sự nghiệp tuyệt vời.

Bạn có quyền tổ chức những cuộc thảo luận với quy mô toàn cầu về những điều làm bạn say mê trên blog. Sự hiện diện của bạn trên Internet sẽ giúp bạn tạo dựng tên tuổi, lôi kéo mọi người chung sức giải quyết các vấn đề. Chính vì thế, bạn hãy phát triển một thương hiệu cá nhân có giá trị toàn cầu.

VẬN DỤNG SỨC MẠNH TỔNG HỢP

Ngôi làng do bạn xây dựng có thể chính là thành tựu lớn nhất trong sự nghiệp của bạn vì nó giúp bạn ngày càng tiến xa hơn trong lĩnh vực của mình.

Damian Counsell là một trường hợp như vậy. Là một nhà sinh vật học đã nghỉ hưu, Damian đã kết hợp niềm đam mê máy tính, tình yêu dành cho môn sinh học và nhiếp ảnh vào một cuộc đối thoại toàn cầu xung quanh chủ đề ảnh đám cưới trên blog cá nhân. Trên blog, ông cung cấp mẹo để chụp và chỉnh sửa ảnh, giới thiệu máy ảnh đời mới, cung cấp những địa chỉ trưng bày ảnh đẹp trên mạng và chia sẻ một số ý tưởng mới. Damian không ngại kết nối blog của ông với trang web của những đối thủ, thậm chí, ông còn giới thiệu những tác phẩm của họ trên trang của mình. Sự nghiệp kinh doanh ảnh cưới của Damian có vẻ như bị xếp sang hàng thứ yếu so với những cuộc thảo luận sôi nổi khác đang diễn ra trong "ngôi làng" của ông.

Blog của Damian là minh chứng cho giá trị của sức mạnh tổng hợp. Vậy thế nào là một sức mạnh tổng hợp? Định nghĩa một cách đơn giản, sức mạnh tổng thể thì lớn hơn sức

mạnh của từng bộ phận. Nếu bạn đặt hai mảnh gỗ lại với nhau, nó sẽ chịu được lực tác động lớn hơn khả năng chịu lực của từng mảnh riêng rẽ. Với sức mạnh tổng hợp, 1+1=3 hay 100 hoặc thậm chí 1.000.

Ngôi làng của Damian giúp chúng ta khám phá thêm nhiều hiểu biết sâu sắc về nghệ thuật nhiếp ảnh và việc kinh doanh trong lĩnh vực này mỗi ngày. Lấy ví dụ, sau khi tham dự cuộc thảo luận về thuật điều chỉnh ánh sáng khi chụp, một nhóm người đã nảy ra ý tưởng sử dụng máy quay phim để ghi lại hình ảnh. Một cuộc tranh luận khác tìm ra cách chụp liên tục một bức ảnh để tạo ra ảnh 3D. Sự kết nối trên blog có thể đưa nghệ thuật nhiếp ảnh tiến rất xa, gấp hàng nghìn lần so với khả năng đơn độc của một cá nhân.

> Sức mạnh tổng hợp của nhóm có thể sáng tạo ra những giải pháp mà ngay cả thiên tài cũng không thể đoán trước được.

Phải chăng một sự nghiệp tuyệt vời nghĩa là phải có những cống hiến vĩ đại? Tuy nhiên, sức của một cá nhân không thể tạo ra những cống hiến vĩ đại, cho dù đó là một thiên tài. Bởi vì sự đa dạng tự nhiên của trí tuệ và sự đặc trưng của mỗi cá nhân hợp nên sức mạnh tổng hợp của nhóm có thể tạo ra những giải pháp mà ngay cả thiên tài cũng không thể đoán trước được.

Có thể bạn chưa bao giờ nghe đến tên người phát minh ra Internet, bởi không một cá nhân nào có thể nhận danh hiệu đó. Mạng Internet là thành quả từ sức mạnh tổng hợp của các nhà khoa học đến từ khắp nơi trên thế giới cách đây nửa thế kỷ. Và người đi tiên phong trong việc phát minh ra Internet là Bob Taylor.

Vào những năm 1960, Bob Taylor thuộc thế hệ những nhà tâm lý học trẻ của Mỹ. Ông là đại diện của Văn phòng chính phủ trong việc quản lý dự án nghiên cứu và phát triển công nghệ cao. Bob rất khó chịu khi bị buộc phải đăng nhập vào ba chiếc máy vi tính khác nhau để thực hiện công việc. Ông nghĩ sẽ thật tiện lợi nếu các máy vi tính có thể giao tiếp được với nhau. Cảm thấy hứng khởi với đề tài này, ông bắt đầu xây dựng một cộng đồng để giải quyết nó.

Bob đã tìm đến kỹ sư Larry Roberts. Larry đã từng kết nối thành công một máy vi tính ở bờ Tây với một chiếc máy tính ở bờ Đông. Với các máy tính được cài đặt trong Lầu Năm Góc, Larry bắt đầu làm việc với các giao thức để truyền thông tin từ máy tính này đến máy tính khác. Trong mạng lưới mới, những chiếc máy tính sẽ đóng vai trò như các hộp thư, mà từ đó tin nhắn được chuyển đến các nơi khác nhau. Từ Trung tâm nghiên cứu Stanford ở Menlo Park, bang California, Doug Engelbart, người phát minh ra chuột máy tính, đã cống hiến cho “ngôi làng của những chuyên gia công nghệ” khả năng lập trình siêu việt của ông. Một thành viên khác là Ivan Sutherland, người đã tìm ra cách đồ họa trên máy vi tính. Ivan muốn mạng lưới mới không chỉ chuyển được tập tin văn bản, mà còn chuyển tải được hình ảnh. Từ phòng thí nghiệm của mình ở Salt Lake, bang Utah, Ivan đã liên kết với nhóm của Larry ở Lầu Năm Góc. Còn Paul Baran, từ tập đoàn RAND, đã hỗ trợ nhóm bằng phát minh

“gói chuyển mạch”, hệ thống này nhằm bảo toàn những giao tiếp điện tử của quân đội Mỹ trong các cuộc chiến tranh. Những năm sau đó, nhóm còn nhận được sự đóng góp của nhiều chuyên gia khác. Và vào năm 1969, thư điện tử đầu tiên đã được gửi đi giữa các máy tính.

Baran gọi quá trình sáng tạo ra Internet “giống như việc xây dựng một thánh đường... những người mới đến đặt một viên gạch mới lên trên nền tảng cũ. Tháng sau một viên gạch khác lại được đặt lên trên viên gạch cũ... Có một chân lý là mọi thành quả đều là sự kế thừa từ những đóng góp trước đó. Mọi thứ đều được kết nối với nhau trong một mạng lưới”[5].

Internet giống như một ngôi làng do những người như Bob Taylor thiết lập nên. Đó là một ngôi làng trải dài trên khắp các lục địa, do tập thể các cá nhân độc đáo với những thế mạnh và niềm đam mê riêng cùng chung sức dựng xây. Tất cả phối hợp với nhau tạo nên sức mạnh tập thể vô song. Nguồn sức mạnh kỳ diệu ấy được dẫn dắt bởi một ý tưởng độc đáo. Không còn nghi ngờ gì nữa, Internet là công cụ vô cùng quan trọng trong việc tạo dựng

Có một nguyên tắc cơ bản là bạn không thể đạt được thành quả thật sự có giá trị nếu chỉ hành động đơn độc - ít nhất là trong công việc.

ngôi làng của bạn.

Có một nguyên tắc cơ bản là bạn không thể đạt được thành quả thật sự có giá trị nếu chỉ hành động đơn độc - ít nhất là trong công việc. Nếu bạn đầu tư năng lượng để xây dựng ngôi làng của mình *đều đặn* và *hợp lý*, sự nghiệp của bạn sẽ không ngừng phát triển; hơn nữa, bạn sẽ hài lòng với chính mình. Hãy rèn luyện cho mình hình mẫu của người làm dịch vụ, đây chính là nền tảng vững chắc cho một sự nghiệp tuyệt vời sau này. Với tinh thần phát huy sức mạnh tổng hợp, bạn sẽ học hỏi được rất nhiều từ những tấm gương xuất sắc. Họ luôn sẵn sàng hỗ trợ bạn những lúc bạn cần, vì họ biết bạn cũng sẽ như vậy đối với họ hay với người khác.

CÔNG CỤ ĐỂ “XÂY NGÔI LÀNG CỦA BẠN”

Bạn không thể tạo sự nghiệp tuyệt vời nếu không xây dựng cho mình một cộng đồng tuyệt vời xung quanh. Trong công việc, một cá nhân đơn lẻ không thể tạo nên những cống hiến lớn lao. Để xây dựng cho mình một cộng đồng lành mạnh, bạn cần những công cụ sau đây:

• Lên danh sách những người bạn biết có ảnh hưởng quan trọng đến thành công của bạn.

• Ghi chú lại lý do tại sao những người này lại gia nhập cộng đồng của bạn. Thế mạnh nào của họ có thể giúp bạn phát triển?

• Ghi chú một vài điều bạn có thể làm trong tuần này để gửi vào một vài Tài khoản Cảm xúc.

• Hàng tuần, hãy kiểm tra lại danh sách của bạn và thay đổi nó nếu cần thiết. Bạn hãy làm giàu các Tài khoản Cảm xúc của mình hàng tuần.

Một vài điều đơn giản có thể gửi vào Tài khoản Cảm xúc:

• Chúc mừng một người hoàn thành tốt công việc của họ.

• Viết lời tri ân đến một người trong blog của bạn.

• Gửi một bài báo mà bạn biết chắc sẽ giúp ích cho công việc của anh ấy/cô ấy.

• Mời anh ấy/cô ấy ăn trưa.

• Đề nghị được giúp đỡ trong một dự án quan trọng của anh ấy/cô ấy.

• Gửi thiệp chúc mừng sinh nhật.

CHO ĐI ĐỂ NHẬN LẠI

Cách tốt nhất để tiếp nhận kiến thức từ quyển sách này là hướng dẫn lại cho người khác nội dung bạn đã học. Do đó, bạn nên tìm cho mình một " đối tác", chẳng hạn như đồng nghiệp, một người bạn, hay một thành viên trong gia đình để truyền đạt lại những kiến thức mà bạn đã lĩnh hội. Bạn có thể áp dụng những chỉ dẫn trong phần "Cho đi để nhận lại" hoặc làm theo phương pháp riêng của bạn.

• Tại sao việc "xây dựng một ngôi làng" lại đóng vai trò quan trọng trong quá trình tạo sự nghiệp tuyệt vời?

• Điểm khác biệt giữa một ngôi làng và một mạng lưới?

• Thế nào là một Tài khoản Cảm xúc? Làm thế nào để gửi cảm xúc của mình vào tài khoản đó?

• Thế nào là một "người tham vọng"? Tại sao nói họ chính là "tàn dư của thời đại công nghiệp"? Tại sao người tham vọng không thể tận hưởng một sự nghiệp tuyệt vời?

• Tại sao blog hay những mạng xã hội khác lại quan trọng với sự nghiệp của bạn? Blog của bạn đóng góp những gì cho quá trình xây dựng sự nghiệp?

• Thế nào là sức mạnh tổng hợp? Xác định những mối quan hệ có thể tạo nên sức mạnh tổng hợp giúp bạn xây dựng sự nghiệp?

Những câu hỏi thường gặp

Câu hỏi: Những yêu cầu của một CV xuất sắc?

Trả lời: CV là cơ hội để bạn nhận được lời mời phỏng vấn của công ty bạn mong muốn. CV gồm những thông tin giới thiệu ngắn gọn về kỹ năng, bằng cấp và kinh nghiệm của bạn. Nó giống như tập tin giới thiệu hàng hóa, trong đó, bạn là một món hàng. Thông qua CV, nhà tuyển dụng sẽ đánh giá được bạn có khả năng đáp ứng yêu cầu công việc hay không.

Thời đại của những CV mà trong đó ứng viên đóng vai trò trung tâm đã không còn nữa. Theo tiêu chuẩn của thời đại cũ, một CV thường mở đầu với phần mục tiêu của ứng viên, chẳng hạn như "tôi muốn tìm một vị trí công việc ổn định, có thu nhập cao", sau đó là phần tiểu sử. Một ứng viên có thể gửi một kiểu CV đến 30 công ty khác nhau và chờ đợi để xem ai sẽ "cắn câu".

Giờ đây, khi gửi CV, bạn cần phải tìm hiểu đầy đủ thông tin về nhà tuyển dụng, nghiên cứu kỹ yêu cầu được đăng trên thông báo tuyển dụng và bản mô tả về công việc. Trong CV, bạn phải chỉ ra được rằng, những kinh nghiệm và bằng cấp của bạn phù hợp với yêu cầu công việc.

Đừng gửi một CV chung chung, phù hợp cho mọi ngành nghề. Với từng vị trí ứng tuyển khác nhau, CV của bạn phải tập trung vào những yêu cầu đặc trưng của công việc đó.

Sự thật là những nhà tuyển dụng không có đủ thời gian để tìm hiểu về cuộc đời của bạn và giúp bạn biến ước mơ thành sự thật. Họ có vấn đề cần giải quyết và họ cũng có cơ hội. Điều họ cần là một người có khả năng giúp họ giải quyết vấn đề. Vì vậy, trong CV, bạn phải thể hiện được mình nắm rõ những vấn đề công ty đang phải đối mặt và trình bày giải pháp của bạn. CV của bạn cần nêu bật được rằng tình hình công việc sẽ tốt hơn lên như thế nào về *chất lượng* và *số lượng* khi có sự đóng góp của bạn.

Có 2 loại CV: CV tổng quát và CV cụ thể. Bạn nên gửi lên mạng một CV tổng quát và chuẩn bị một cái khác để trực tiếp trao cho nhà tuyển dụng khi bạn gặp họ.

Cách viết CV cụ thể sẽ hơi khác so với CV tổng quát. Nó nhắm vào *một* nhà tuyển dụng cụ thể, thể hiện sự tìm hiểu cặn kẽ về tổ chức bạn muốn tham gia. Nếu bạn thật sự yêu thích một công việc nào đó, càng tìm hiểu về nó bạn càng say mê, bạn nên gửi đến người quản lý CV cụ thể.

Để chuẩn bị CV cụ thể, bạn phải bỏ ra nhiều công sức. Trong hồ sơ, bạn phải chứng tỏ được với nhà tuyển dụng rằng, bạn hoàn toàn hiểu rõ nhiệm vụ và yêu cầu của tổ chức, cũng như các yêu cầu trong bản mô tả công việc.

Bạn có thể tham khảo một vài mẫu CV dạng tổng quát và cụ thể trong tập sách này.

Dưới đây là CV tổng quát của Trưởng phòng kinh doanh Christiane Creer.

MẪU CV TỔNG QUÁT

CHRISTIANE CREER

cc@domail.ca

133 Đường Yale Northvale,
BC V1B 2D3

Điện thoại/tin nhắn
(604)555-3789

Chuyên viên quản lý và bán hàng cấp cao

Là trưởng nhóm bán hàng với hơn 10 năm kinh nghiệm trong việc điều hành, gia tăng lợi nhuận cho tổ chức thông qua những sáng kiến trong hoạt động bán hàng. Được đề cử là Chuyên viên bán hàng cấp quốc gia ở hai công ty phần mềm.

Kỹ năng

- Hoạch định chiến lược
- Áp dụng 6 Sigma trong quản lý chất lượng sản phẩm
- Nghiên cứu thị trường
- Chiến lược liên minh
- Giao dịch khách hàng
- Quản lý hợp đồng
- CRM (Quản lý quan hệ khách hàng)
- Tiếp thị trực tiếp
- Quan hệ với các phương tiện truyền thông xã hội

Thành tích

- Phát huy khả năng sáng tạo, trong vòng một năm, chương trình tiếp thị chủ động làm tăng chỉ số tích cực trên các phương tiện truyền thông lên 650% (Công ty tư vấn AAA).
- Lãnh đạo nhóm chuyên viên đa chức năng cắt giảm 50% chi phí bằng việc bổ sung giải pháp thiết lập cấu hình lưu trữ (Công ty phần mềm BBB).
- Phát triển hệ thống bán hàng toàn diện, kế hoạch tiếp thị sản phẩm, và xây dựng môi trường văn hóa trong hoạt động giao dịch, đạt 140% tổng doanh thu so với kế hoạch ban đầu (Công ty phần mềm CCC).
- Tạo quan hệ với 97 đối tác mới, đem lại doanh thu thuần là +120.000 đô-la một tháng (Công ty phần mềm CCC).

- Cơ cấu lại bộ phận kinh doanh nhằm xây dựng đội ngũ marketing tài năng, chuyên nghiệp. Nâng cao doanh thu đầu vào từ 37,2 triệu đô-la lên 48,4 triệu đô-la trong vòng 24 tháng (Công ty phần mềm CCC).

Kinh nghiệm

- Giám đốc, điều hành kinh doanh, Công ty tư vấn AAA, Vancouver, British Columbia: 2006 - nay
- Trưởng phòng kinh doanh, Công ty phần mềm BBB, Toronto, Ontario: 2005 - 2006
- Quản lý khách hàng, Công ty tư vấn SSS, Chicago, Illinois: 2001 - 2005
- Trưởng phòng phát triển kinh doanh, Công ty phần mềm CCC, Montréal, Québec: 1999 - 2001

Bằng cấp

- MBA, Đại học Purdue - Trường đào tạo quản lý Krannert, thành phố West Lafayette, bang Indiana.
- Cử nhân khoa học, chuyên ngành kỹ sư máy tính của Đại học Colorado, thành phố Boulder, bang Colorado.

Những nét đặc biệt sau làm cho CV của Christiane trở nên đẹp mắt:

- Thông tin liên lạc rõ ràng.
- Các kỹ năng nghiệp vụ được mô tả ngắn gọn. Trong vòng không quá 10 giây, nhà tuyển dụng có thể đánh giá được năng lực của Christiane.
- Thông tin quan trọng về các thành tựu trong sự nghiệp được người viết chọn lọc kỹ càng. Người viết đưa ra những con số cụ thể, thuyết phục nhằm giúp người đọc có được hình dung rõ ràng về những thành tựu trên. Trong trường hợp bạn không có con số chính xác, bạn có thể đưa ra con số ước đoán.

KHÔNG PHẢI CÁCH NÀY	MÀ LÀ
Sáng tạo chương trình tiếp thị làm tăng chỉ số tích cực trên các phương tiện truyền thông.	Phát huy khả năng sáng tạo, trong vòng một năm, chương trình tiếp thị chủ động làm tăng chỉ số tích cực trên các phương tiện truyền thông lên 650% (Công ty tư vấn AAA).
Chỉ đạo nhóm chuyên viên đa chức năng	Chỉ đạo nhóm chuyên viên đa chức năng cắt giảm 50% chi phí bằng việc bổ

cắt giảm chi phí dành cho trang web.	sung giải pháp thiết lập cấu hình lưu trữ.

- Thông tin mới nhất về kinh nghiệm làm việc và bằng cấp được đưa lên đầu.
- Phông chữ đơn giản, tiêu đề hấp dẫn, ngắn gọn nhưng đầy đủ.
- Thông tin cá nhân chọn lọc. Trong CV cụ thể chỉ nên trình bày những thông tin liên quan đến yêu cầu của công việc. Bạn nên chờ đến một thời điểm thích hợp khác để trình bày về bản thân. Bây giờ xin vui lòng nhìn vào CV cụ thể của

Christiane. CV này nhắm đến một vị trí công việc cụ thể: Giám đốc bán hàng cho một công ty phần mềm lớn. Các ứng viên phải đáp ứng những yêu cầu về trình độ chuyên môn như sau: đKhả năng giám sát hoạt động bán hàng, am tường các chương trình quản lý quan hệ khách hàng (CRM).

- Quá trình xoay vòng thành công trong hoạt động bán hàng.
- Kiến thức chuyên sâu trong nghiên cứu và quản lý thị trường.

Christiane đã chỉnh sửa CV tổng quát, trong đó cô nhấn mạnh đến kinh nghiệm của bản thân trong việc quản lý đội ngũ bán hàng, chứng minh khả năng của mình trong những lĩnh vực mà nhà tuyển dụng yêu cầu. Qua đó, không khó để nhà tuyển dụng nhận ra rằng cô chính là "người có những ý tưởng mang tính đột phá trong nghiên cứu thị trường". Christiane sắp xếp bảng thành tích của mình theo thứ tự ưu tiên, đầu tiên là mối quan hệ với khách hàng, sau đó là sự quay vòng của đội ngũ bán hàng, và cuối cùng là kinh nghiệm trong việc nghiên cứu thị trường. Những thành tích trong quá khứ được trình bày chi tiết bởi Christiane biết rằng đây là những thông tin có ý nghĩa đối với nhà tuyển dụng.

Sau đây là CV cụ thể của Christiane:

MẪU CV CỤ THỂ

CHRISTIANE CREER

cc@domail.ca

133 Đường Yale Northvale,
BC V1B 2D3

Điện thoại/tin nhắn

(604)555-3789

Chuyên viên quản lý và bán hàng cấp cao

Lãnh đạo, điều hành hoạt động bán hàng và quản lý sản phẩm, đem lại sức sống mới cho đội ngũ bán hàng. Là người ủng hộ mạnh mẽ việc nghiên cứu thị trường, thấm nhuần vào nhóm kinh doanh khả năng phân tích dữ liệu, tính sáng tạo và sự hợp tác.Được đề cử là Chuyên viên bán hàng cấp quốc gia ở hai công ty phần mềm.

Kỹ năng

- Giao dịch khách hàng
- Hoạch định chiến lược
- Quản lý hợp đồng
- CRM (Quản lý quan hệ khách hàng)
- Tiếp thị trực tiếp
- Liên hệ với các phương tiện truyền thông xã hội
- Chiến lược liên minh
- Nghiên cứu thị trường
- Áp dụng 6 Sigma trong quản lý chất lượng và nâng cao tính cạnh tranh

---

Thành tích

- Phát triển hệ thống bán hàng toàn diện, kế hoạch tiếp thị sản phẩm, và xây dựng môi trường văn hóa trong hoạt động giao dịch, đạt 140% tổng doanh thu so với kế hoạch ban đầu (Công ty phần mềm CCC).
- Tái cấu trúc nhân lực trong bộ phận kinh doanh nhằm xây dựng đội ngũ nhân viên marketing tài năng, chuyên nghiệp. Nâng cao doanh thu đầu vào từ 37,2 triệu đô-la lên 48,4 triệu đô-la trong vòng 24 tháng (Công ty phần mềm CCC).
- Phát huy khả năng sáng tạo, trong vòng một năm, chương trình tiếp thị chủ động làm tăng chỉ số tích cực trên các phương tiện truyền thông lên 650% (Công ty tư vấn AAA).
- Lãnh đạo nhóm chuyên viên đa chức năng cắt giảm 50% chi phí bằng việc bổ sung giải pháp thiết lập cấu hình lưu trữ (Công ty phần mềm BBB).

- Có thêm 97 khách hàng mới, đem lại doanh thu thuần là +120.000 đô-la một tháng (Công ty phần mềm CCC).

Kinh nghiệm

- Giám đốc, điều hành kinh doanh, Công ty tư vấn AAA, Vancouver, British Columbia: 2006 - nay* Trưởng phòng kinh doanh, Công ty phần mềm BBB, Toronto, Ontario: 2005 - 2006
- Quản lý khách hàng, Công ty tư vấn SSS, Chicago, Illinois: 2001 - 2005
- Trưởng phòng phát triển kinh doanh, Công ty phần mềm CCC, Montréal, Québec: 1999 - 2001

Bằng cấp

- MBA, Đại học Purdue - Trường đào tạo quản lý Krannert, thành phố West Lafayette, bang Indiana.
- Cử nhân khoa học, chuyên ngành kỹ sư máy tính của Đại học Colorado, thành phố Boulder, bang Colorado.

NHỮNG SÁNG KIẾN QUAN TRỌNG TRONG ĐIỀU HÀNH

Tổ chức lại hoạt động bán hàng – Công ty tư vần AAA

Thách thức thứ nhất:

Thay đổi một hoạt động kém hiệu quả bằng cách tăng thời gian gặp gỡ khách hàng cho nhân viên bán hàng, nâng cao trình độ quản lý của đội ngũ lãnh đạo, mở rộng số lượng nhân viên bán hàng được đào tạo chuyên nghiệp.

Hành động:

- Phát triển kế hoạch marketing, chiến lược kinh doanh.
- Lập báo cáo tài chính.
- Củng cố đàm phán và quản lý hợp đồng với nhà cung cấp và xây dựng mối quan hệ bền vững hơn.

Hiệu quả:

Cung cấp báo cáo đầy đủ và chặt chẽ để tối đa hóa tác động của quỹ tài chính và tiếp thị. Giành được vị trí chủ tịch câu lạc bộ.

Thách thức thứ hai:

Thay đổi phương pháp bán hàng thiếu năng động và sai với mục tiêu của tập đoàn; bảo đảm mọi khách hàng đều nhận được thông điệp hữu ích; giảm thời gian và ngân sách hao phí do sự yếu kém trong việc lập kế hoạch bán hàng.

Hành động:

- Tái cấu trúc và thực hiện một số chiến lược nhằm tiến tới vị trí dẫn đầu thị trường.
- Phát triển và thực hiện các mục tiêu, thủ tục điều hành, đào tạo bán hàng và ngân sách.
- Tận dụng phương tiện truyền thông xã hội, blog, báo chí, và hoạt động PR.

Hiệu quả:

Chỉ số tích cực trên các phương tiện truyền thông đạt mức 650% và cắt giảm 22% chi phí bán hàng.

Thúc đẩy sự thành công trong tiếp thị - Công ty phần mềm BBB

Thách thức:

Tạo sự tăng trưởng cho hệ thống Quản lý ứng dụng và các dịch vụ Hosting tại khu vực Bắc Mỹ mới đi vào hoạt động. Là trưởng phòng kinh doanh, chịu trách nhiệm quản lý hoạt động bán hàng, đào tạo và tiếp thị.

Hành động:

- Lập kế hoạch tiếp thị/phát triển kinh doanh toàn diện.
- Hội đàm với ban lãnh đạo.
- Phát triển phân tích, tài liệu liên quan và công cụ bán hàng cạnh tranh.

Hiệu quả:

Thành công trong việc thiết lập chiến lược tiếp thị và phát triển kinh doanh, kết quả là sự tăng trưởng 100% cho các sản phẩm chủ đạo. Cắt giảm 50% chi phí tên miền.

Nếu có “ đồng minh” bên trong tổ chức, CV của bạn sẽ thêm phần “nặng ký”. Đó có thể là người sẽ quyết định có tuyển dụng bạn hay không. Một trong những cách để thiết lập quan hệ “ đồng minh” là bạn phải nắm bắt được những ưu tiên hàng đầu của họ.

Khi bạn có đủ tự tin, hãy bỏ qua những kênh tuyển dụng thông thường và gửi CV cụ thể trực tiếp đến người bạn cần liên hệ.

Một CV cụ thể bao gồm:

- Bản tóm tắt các vấn đề của tổ chức.

- Bản mục tiêu phấn đấu.

- Nền tảng và kinh nghiệm để thuyết phục nhà tuyển dụng rằng, bạn có thể giải quyết vấn đề của tổ chức.

Sau đây là hai mẫu CV cụ thể. Mẫu thứ nhất là của một ứng viên có nhiều kinh nghiệm và trình độ chuyên môn cao, và mẫu thứ hai là của một ứng viên vừa tốt nghiệp. Cả hai CV này đều tập trung vào những yêu cầu của nhà tuyển dụng.

MẪU CV CỤ THỂ SỐ 1

MARC ZEEMAN

marcz@helvmail.ch

Số 15, phố Grunewald, CH4004
Basel, Thụy Sĩ

Điện thoại liên lạc:

+41 61 425 70 0

Để có được sự chấp thuận của các Cơ quan quản lý dược phẩm khác nhau cho mỗi sản phẩm mới, chẳng hạn Cơ quan quản lý dược phẩm và thực phẩm Hoa Kỳ (United States FDA), CodoPharm thường mất khoảng 2 năm. Cứ một ngày chậm đưa sản phẩm ra thị trường, công ty sẽ tốn khoảng 2 triệu đô la. Với kinh nghiệm trong việc cải tiến các quy trình quy định, tôi rất sẵn lòng giúp CodoPharm giảm 10% thời gian đưa sản phẩm ra ngoài thị trường trong vòng 3 năm.

Thành tích:

- Cắt giảm thời gian phê duyệt sản phẩm mới tại công ty Milanoz từ 20 tháng xuống còn 17 tháng. Trong thời gian 3 năm, với cương vị giám đốc quản lý tài liệu, tôi đã thành lập một Quy trình Xét duyệt Toàn cầu thông minh có thể đáp ứng được yêu cầu của FDA một cách chính xác, và kết quả là đã cắt giảm thời gian xét duyệt xuống khoảng 12 tuần, tiết kiệm cho công ty hơn 24 triệu đô-la.

- Mang về 10 triệu đô-la doanh thu cho công ty dược Grussli thông qua biện pháp xin cấp giấy phép đồng loạt. Grussli đang đệ trình lên các cơ quan chức năng lần lượt xét duyệt cho loại thuốc mới trên 3 thị trường khác nhau. Trong vòng hai năm tại vị trí quản lý văn phòng, tôi đã tạo ra quy trình xét duyệt đồng loạt, thời gian xét duyệt giảm thêm được khoảng 6 tháng.

Bằng cấp của tôi trong lĩnh vực này:

Bằng cử nhân Luật, chuyên ngành Luật Thương mại Quốc tế, Đại học Bern. Luận án nghiên cứu so sánh các yêu cầu pháp lý trong việc xét duyệt các loại thuốc tại châu Âu, Mỹ và Nhật Bản. Tôi nắm vững các yếu tố có thể cản trở sự xét duyệt của các cơ quan giám định dược phẩm.

MẪU CV CỤ THỂ SỐ 2

LIA MENDOZA

liamend@opensource.com

46601 Boulder
Whittier, California 90602

Điện thoại liên lạc:
(619) 555-7864

Chuyên viên sức khỏe răng miệng

Được biết Trung tâm Nha khoa Trẻ em Whittier đang triển khai một chương trình giáo dục mới nhằm hướng dẫn trẻ em và phụ huynh ngăn ngừa sâu răng, là một chuyên viên chăm sóc sức khỏe răng miệng đã được Tổ chức chăm sóc sức khỏe răng miệng *Nụ cười tỏa sáng* chứng nhận, tôi tin mình có năng lực đáp ứng những yêu cầu công việc của tổ chức.

Kinh nghiệm và bằng cấp

Với tư cách là chuyên viên sức khỏe răng miệng cộng đồng, tôi chịu trách nhiệm hướng dẫn chương trình sức khỏe răng miệng *Nụ cười tỏa sáng* tới hơn 100 bệnh nhân tại bệnh viện nhi Los Angeles.

Tôi được tổ chức *Nụ cười tỏa sáng* tại trường cao đẳng Concord, San Ramon, CA chứng nhận về chuyên môn. Tôi đã trải qua khóa đào tạo cách áp dụng bài hát và chuyện kể hiệu quả trong việc dạy học sinh tiểu học cách chăm sóc răng miệng, và là một trong 12 học viên vượt qua yêu cầu của khóa huấn luyện.

Tại hội thảo an toàn sức khỏe tại hạt San Bernardino với hơn 1.200 người tham dự, tôi đã có bài phát biểu về sức khỏe răng miệng trẻ em.

Chứng nhận Chuyên viên sức khỏe răng miệng của trường Cao đẳng Concord, San Ramon. Các chuyên ngành đã được đào tạo:

- Chương trình giáo dục sức khỏe răng miệng cho bệnh nhi.
- Quy trình kiểm tra răng miệng, phòng ngừa sâu răng và kỹ thuật phục hồi.
- Kỹ năng phục hồi hư tổn.

- Trợ lý phẫu thuật nha khoa, quy trình gây mê và khâu vết thương.

- Kỹ thuật làm sạch và đánh bóng.

Chứng nhận Chuyên viên vệ sinh răng miệng cộng đồng, bệnh viện nhi Los Angeles. Ngoài việc tiến hành các cuộc hội thảo như đã nêu, tôi có 6 tháng kinh nghiệm trong việc hỗ trợ nha sĩ và bác sĩ phẫu thuật trong phòng mổ.
Tôi thuộc nhóm sinh viên tài năng, thành viên Tổ chức giáo dục vệ sinh răng miệng.
Tôi đã tham gia dự án nghiên cứu bàn chải vệ sinh kẽ răng và kỹ thuật làm sạch răng bằng tia laser.

Câu hỏi: Tôi nên viết gì trong thư xin việc?

Trả lời: Trong thư xin việc, bạn phải giới thiệu về bản thân, kinh nghiệm làm việc, nêu lý do vì sao bạn ứng tuyển cho công việc này và đề nghị một buổi phỏng vấn. Nhiều nhà tuyển dụng thường có hứng thú với thư xin việc hơn là với kinh nghiệm làm việc của bạn, bởi thư xin việc cho họ biết lý do bạn ứng tuyển và giúp họ có được cái nhìn rõ hơn về con người bạn. Như chúng tôi đã trình bày, chức năng của CV là nhằm có được một buổi phỏng vấn, để bắt đầu một cuộc đối thoại với nhà tuyển dụng. Thư ứng tuyển chính là căn cứ để nhà tuyển dụng quyết định có phỏng vấn bạn hay không, do đó chúng ta không thể phủ nhận vai trò quan trọng của thư ứng tuyển.

Đừng gửi một thư xin việc sơ sài hay một lá đơn chung chung “phù hợp cho mọi ngành nghề”. Trong thư xin việc, bạn cần tập trung vào những vấn đề ưu tiên của nhà tuyển dụng.

Thư xin việc nên được trình bày gọn trong một trang. Trong đó, bạn cần chứng minh rằng, bản thân nắm vững những yêu cầu quan trọng của công ty. Trình tự cơ bản trong một thư xin việc như sau:

1. Tổng hợp những thử thách và cơ hội mà nhà tuyển dụng đang đối mặt, sau đó trình bày giải pháp của bạn. Hãy đưa ra những con số có ý nghĩa với nhà tuyển dụng.
2. Chứng minh với nhà tuyển dụng rằng, bạn có khả năng giải quyết vấn đề, và nếu có thể, hãy nêu ra kinh nghiệm xử lý thành công những trường hợp tương tự trong quá khứ. Kinh nghiệm cụ thể và bằng cấp của bạn sẽ giúp nhà tuyển dụng nhận ra rằng, bạn chính là người họ đang tìm kiếm.
3. Cung cấp thông tin liên lạc và lời đề nghị gặp mặt.

Sau đây là thư xin việc mẫu:

THƯ XIN VIỆC MẪU

Ngày 12 tháng 2 năm 2xxx
Haytham Arsad
Phó chủ tịch Tiếp thị chuỗi nhà hàng Kali Palace

7501 Bernard Ave.
Boston, MA 12110

Đề nghị cải thiện doanh thu và các mối quan hệ nhượng quyền thương mại với tư cách là nhân viên liên lạc tiếp thị

Kính thưa ông Arsad,

Được biết quý công ty đang tuyển dụng nhân viên cho vị trí liên lạc tiếp thị và nhượng quyền thương mại, hy vọng tôi có cơ hội chứng minh với ông rằng, tôi có thể hoàn thành những yêu cầu do bên ông đưa ra.

Kali Palace là một thương hiệu có danh tiếng trong số các nhà hàng nhượng quyền. Doanh thu giữa các chi nhánh không có sự chênh lệnh đáng kể, tuy nhiên, một số nhà hàng nhượng quyền bày tỏ mong muốn có thêm sự hỗ trợ từ công ty mẹ trong việc tiếp thị. Với kinh nghiệm trong việc tổ chức các chương trình khuyến mãi, tôi có thể tăng doanh thu của công ty lên ít nhất 10% trong một năm, đồng thời cải thiện các mối quan hệ giữa các nhà hàng nhượng quyền.

Trong ba năm làm việc tại Niko's Gyros, tôi đã lãnh đạo chiến dịch tiếp thị dựa trên các sự kiện, giúp gia tăng 15% doanh thu cho tổ chức. Chúng tôi tổ chức sự kiện hàng tháng theo chủ đề từng mùa. Những chương trình thành công nhất là: Các món rau trộn Hy Lạp vào mùa xuân, thịt cừu cho lễ Phục sinh, lễ hội mùa thu theo phong cách Hy Lạp.

Trước đó, với hơn 5 năm làm việc tại nhà hàng American Land, tôi đã góp phần làm nên những thành công của nhà hàng. Số nhà hàng tham gia nhượng quyền kinh doanh đã tăng gần gấp đôi, từ 25 nhà hàng ở 5 bang lên 47 nhà hàng ở 14 bang. Nguyên nhân tạo nên sự thành công này chính là trang web 24/7 - kênh đối thoại giữa các nhà hàng nhượng quyền. Nhờ đó, chúng tôi có thể đáp ứng được mọi nhu cầu của khách hàng ngay lập tức. Đồng thời, chúng tôi cũng đơn giản hóa thủ tục đặt hàng và chương trình quảng cáo.

Tôi gửi kèm theo đây CV. Cảm ơn ông đã dành thời gian xem xét đề nghị của tôi.

Nếu ông đồng ý, xin vui lòng báo cho tôi biết thời gian gặp mặt cụ thể. Tôi rất sẵn lòng trình bày chi tiết bản kế hoạch của mình.

Trân trọng!

Nuri Patel
4145 Đường Bazar
Suffolk MA 02104
(617) 555-0372

Nuripatel@sluzen.net

Câu hỏi: Làm sao tôi có thể vượt qua hàng trăm ứng viên khác để được mời phỏng vấn?

Trả lời: Bạn hãy đi vào vấn đề chính. CV của bạn cũng giống như tờ quảng cáo cho một sản phẩm, và nhà tuyển dụng có quyền chọn mua nó hoặc không. Bạn sẽ làm gì với những tờ quảng cáo vô bổ? Thường là chúng sẽ nằm trong thùng rác.

Sau đây là quy trình tuyển dụng của các công ty lớn. Đơn ứng tuyển và CV của bạn sẽ được Hệ thống theo dõi ứng viên kiểm tra xem bạn có sử dụng đúng thuật ngữ thông dụng hay không. Nếu không, bạn sẽ tự động bị loại. Nếu bạn may mắn qua được vòng này, một ai đó (không phải là người đưa ra quyết định) sẽ phỏng vấn bạn. Và sau đó bạn sẽ nhận được thông báo rằng: “Chúng tôi sẽ liên lạc với bạn sau”. Tất nhiên, các ứng viên khác cũng trải qua quy trình chọn lọc như vậy.

> Hãy giới thiệu bản thân với tư cách một người biết giải quyết vấn đề một cách thông minh, chứ đừng xem mình như một món hàng đang được rao bán.

Cách tốt nhất để “lọt vào mắt xanh” của nhà tuyển dụng là hãy giới thiệu bản thân với tư cách một người biết giải quyết vấn đề một cách thông minh, chứ đừng xem mình như một món hàng đang được rao bán. Khi tìm thấy cơ hội công việc như mơ ước, hãy tìm hiểu thật cặn kẽ tình hình của tổ chức. Sau đó hãy tiếp cận với người có quyền quyết định trong việc tuyển dụng và chủ động đưa ra những đề nghị hữu ích.

Hãy tìm hiểu về người nắm quyền quyết định trong việc tuyển dụng để xem đâu là vấn đề khiến ông ấy sẵn sàng thức dậy lúc nửa đêm để nghe bạn trình bày. Bạn cần nắm vững những khó khăn quan trọng mà công ty đang phải đối mặt. Khách hàng, nhà cung cấp, các nhà phê bình nhận xét gì về công ty? Bạn hãy luôn nhớ rằng, thành công thuộc về những ai biết cách tìm hiểu thông tin.

Hãy viết thư giới thiệu bản thân và trình bày giải pháp của bạn. Hãy đề nghị họ cho bạn một cơ hội trình bày bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội.* Nếu có thể, hãy tìm một ai đó bất kỳ có thể giới thiệu bạn với người giữ quyền quyết định: có thể là một khách hàng, một nhà cung cấp, một người trong công ty, một thành viên trong hội đồng quản trị. Nếu được giới thiệu, bạn sẽ có nhiều cơ hội để được gọi phỏng vấn.

Ngay cả khi bạn không thể tiếp cận được người đưa ra quyết định, hãy tìm một đồng minh trong công ty, người sẽ trực tiếp trình bày đề nghị của bạn tới cấp lãnh đạo. Lời đề xuất trực tiếp bao giờ cũng có sức thuyết phục hơn so với một CV theo quy trình tuyển dụng thông thường, vì nhiều khả năng nó sẽ mang lại cho bạn cơ hội là ứng viên được phỏng vấn đầu tiên.

Tất nhiên, những công ty nhỏ hơn thường không xây dựng hệ thống sàng lọc ứng viên, và như vậy, việc tiếp cận ban lãnh đạo sẽ dễ dàng hơn. Bạn hãy cứ làm hết khả năng của mình.

Trên đây là những cách thức giúp bạn có được cơ hội làm việc trong tổ chức bạn mong ước, cho dù tại thời điểm đó công ty chưa có nhu cầu tuyển dụng. Nếu bạn có thể đưa ra những giải pháp hữu hiệu cho vấn đề họ đang quan tâm, nhất định họ sẽ kết nạp bạn vào đội ngũ.

Câu hỏi: Một vài lời khuyên để thành công trong buổi phỏng vấn?

Trả lời: Hãy luôn nhớ rằng bạn là người mang đến giải pháp cho nhà tuyển dụng chứ không chỉ đơn giản là người tìm việc. Khi nhà tuyển dụng sắp xếp một cuộc hẹn dành cho bạn, hãy đề nghị được trình bày một vài ý tưởng. Vũ khí bạn cần lúc này là một bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* ngắn gọn, chặt chẽ, qua đó thể hiện sự am hiểu của bạn về vấn đề của nhà tuyển dụng và giải pháp của bạn.

Khi tham dự phỏng vấn, hãy tìm cách gây ấn tượng với nhà tuyển dụng bằng sự am hiểu của bản thân về yêu cầu của tổ chức. Đừng là người tìm việc thụ động, và bạn hãy nhớ rằng mình tìm đến nhà tuyển dụng với tư cách là người chủ động đưa ra giải pháp và sẵn sàng giúp họ giải quyết những vấn đề quan trọng.

Với lần phỏng vấn đầu tiên, có thể bạn sẽ chưa thật sự sẵn sàng cho bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội*, hoặc có thể bạn chưa thu thập đầy đủ thông tin về hoàn cảnh hiện thời của công ty. Trong trường hợp đó, hãy để dành bài thuyết trình cho lần phỏng vấn thứ hai.

Nên nhớ buổi phỏng vấn đầu tiên chỉ là phần bắt đầu của cuộc đối thoại. Hãy hỏi người phỏng vấn về những vấn đề mà bạn nhận thấy trong quá trình tìm hiểu công ty của họ. Nếu những kết quả điều tra của bạn khiến nhà tuyển dụng cảm thấy áp lực, hãy đề nghị người phỏng vấn cho biết suy nghĩ của họ về những thông tin bạn biết. Nên sử dụng buổi phỏng vấn đầu tiên như một cơ hội tìm hiểu quan trọng, sau đó hãy hỏi xem bạn có thể quay trở lại và đưa ra giải pháp dựa trên những gì bạn đã tìm hiểu được không.

Ngày nay, nhà tuyển dụng sẽ không hỏi liệu bạn có đủ khả năng đáp ứng yêu cầu của họ hay không. Điều họ cần biết là những thành quả cụ thể của bạn trong thực tế công việc.

Người phỏng vấn sẽ không hỏi liệu bạn có đủ kỹ năng đáp ứng yêu cầu của họ hay không. Điều họ cần biết là những thành quả cụ thể của bạn trong thực tế công việc. Ví dụ, trong CV bạn nói mình có kỹ năng giao tiếp rất tốt, người phỏng vấn sẽ ngay lập tức hỏi bạn về thành công của bản thân với những kỹ năng đó. Vì vậy bạn nên chuẩn bị một minh chứng cụ thể về kinh nghiệm của mình.

Nhưng bạn đừng chỉ trả lời câu hỏi. Hãy tìm ra lý do tại sao người phỏng vấn lại quan tâm đến câu hỏi này. Khi những người phỏng vấn chỉ hỏi những câu hỏi chung chung, hãy đưa họ quay trở lại các vấn đề chính mà họ đang quan tâm. Ví dụ, nếu họ yêu cầu: "Hãy cho tôi biết về khoảng thời gian bạn thực hiện điều này hay điều kia", hãy trả lời ngắn gọn, và nói rằng: "Tôi nghĩ vấn đề này quan trọng với các ông. Ông có thể vui lòng cho tôi biết thêm thông tin về vấn đề đó được không?". Và qua câu hỏi này, bạn có thể tìm thấy nhiều thông tin quan trọng.

Trung tâm phát triển sự nghiệp MIT đề nghị cách tiếp cận các câu hỏi phỏng vấn theo khẩu hiệu "STAR": Tình huống (Situation), Nhiệm vụ (Task), Hành động (Action), Kết quả

(Result). Hãy chuẩn bị "STAR" một cách ngắn gọn, súc tích cho những câu hỏi phỏng vấn mà bạn thường gặp. Ví dụ, người phỏng vấn có thể hỏi: "Hãy cho chúng tôi biết kinh nghiệm của bạn về những va chạm nơi công sở, và cách bạn giải quyết chúng". Để chuẩn bị, hãy nghĩ về tình huống va chạm mà bạn đã trải qua, nhiệm vụ của bạn khi đó, hành động của bạn, kết quả, và bài học rút ra.

Khi trả lời các câu hỏi, bạn cần liên hệ đến các tình huống, phần đầu tiên của STAR, và hỏi "Liệu đây có phải là điều mà nhà tuyển dụng đang chờ đợi?".

Sau đây là một ví dụ. Người phỏng vấn hỏi: "Đâu là thế mạnh chính của bạn khi là người lãnh đạo, và bạn đã phát huy sức mạnh đó trong tình huống nào?". Một câu trả lời theo phương châm STAR sẽ như sau:

- (Tình huống) "Thế mạnh của tôi là đưa ra quyết định cuối cùng. Tôi đã từng lãnh đạo một nhóm bán hàng, với nhiệm vụ là phải quyết định xem nên chia khu vực bán hàng theo vùng lãnh thổ hay theo sự phân bố lượng khách hàng quan trọng. Đây là một vấn đề còn nhiều tranh cãi và mọi người thường chọn cách đầu tư trên cả hai lĩnh vực."

- (Nhiệm vụ) "Nhiệm vụ của tôi là nghiên cứu các câu hỏi và đưa ra quyết định."

- (Hành động) "Tôi nhận thấy rằng, việc tập trung vào những khách hàng quan trọng sẽ tạo hiệu quả cao hơn rất nhiều, vì thế đội ngũ bán hàng cần tập trung vào những khách hàng chủ chốt thay vì vào một vùng địa lý. Và tôi sẽ đưa ra một gói giải pháp dựa trên những nghiên cứu của mình."

- (Kết quả) "Chúng tôi đã tăng doanh số bán hàng thêm một phần ba trong năm đầu tiên."

Bạn hãy chuẩn bị câu trả lời cho những thách thức mà nhà tuyển dụng đang phải đối mặt theo phương pháp STAR và thuyết phục nhà tuyển dụng bằng những kết quả đáng tin cậy từ kết quả nghiên cứu của bạn. Nhưng hãy trình bày thật ngắn gọn, súc tích, dễ hiểu.

Trong suốt buổi phỏng vấn, thỉnh thoảng bạn nên dừng lại và hỏi: "Những thông tin này có hữu ích với các ngài không? Các giải pháp của tôi có phải là những điều các ngài đang tìm kiếm không?". Bạn sẽ chỉ cho nhà tuyển dụng thấy mình quan tâm đến cái nhìn của người khác chứ không chỉ dựa vào ý kiến chủ quan của bản thân. Ngay cả khi bạn đi theo một hướng sai, bạn cần cơ hội để sửa sai.

Câu hỏi: Hình thức trình bày một bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội*?

Trả lời: Trước tiên, hãy trình bày nguyên nhân của vấn đề. Sau đó chỉ ra bản chất của vấn đề cũng như những lợi ích hay giải pháp mà bạn có thể mang lại. Hãy sử dụng đồ thị minh họa với những số liệu có căn cứ và đi vào chi tiết khi trình bày các giải pháp nhằm nâng cao tính thuyết phục cho bài thuyết trình.

Sau đây là mẫu phác thảo bài thuyết trình *Tôi Cần Cơ Hội* của một ứng viên cho vị trí Điều phối viên An toàn cho một công ty xây dựng lớn.

Tỷ lệ sự cố lớn và phí tổn

- Tỷ lệ sự cố hàng tháng: 131 tai nạn được báo cáo.
- Nếu tình hình không được cải thiện, phí bảo hiểm sẽ tăng 20% trong năm nay.
- Chi phí sản xuất: khoảng 6% cho mỗi dự án, tỷ lệ cao so với chuẩn công nghiệp xây dựng (mất thời gian, tiền phạt vi phạm an toàn, bị khởi kiện).
- Công ty mất 74.000 đô-la cho mỗi dự án để bù đắp cho những phí tổn trên.

Những nơi tôi đã xây dựng được văn hóa an toàn lao động

- Trong vòng một năm, MacKay Homes đã cắt giảm được khoảng 58% tỷ lệ sự cố.
- Trong vòng ba năm, nhà thầu thương mại DJ cắt giảm 82% tỷ lệ sự cố.

Yêu cầu trách nhiệm giám sát

- Báo cáo ngắn gọn hàng ngày về các mối nguy hại.
- Bắt buộc tuân thủ theo danh sách kiểm tra an toàn thiết bị.

Bước tiếp theo

Với mẫu phác thảo như trên, kèm theo đồ thị chỉ ra mức độ nghiêm trọng của vấn đề và giá trị thu được từ các giải pháp, có thể chứng minh đây là một ứng viên sáng giá. Bạn cũng có thể tạo ra được bài thuyết trình hiệu quả như vậy.

Thỉnh thoảng, hãy dừng lại và hỏi người phỏng vấn xem bài trình bày của bạn có chính xác và hữu ích không. Điều đó sẽ giúp bạn có cơ hội nhận được ý kiến đóng góp từ họ. Nếu nhà tuyển dụng cho rằng bài thuyết trình của bạn đi sai hướng, hãy dừng lại và đề nghị được quay trở lại vào lần sau với bài thuyết trình tốt hơn. Hãy giữ cho cuộc đối thoại tiếp tục.

Câu hỏi: Tôi đã làm tất cả những gì bạn khuyến nghị, nhưng vẫn chưa có được công việc mới. Bây giờ tôi phải làm gì?

> Đây chính là thời gian để bạn tự tạo công việc cho bản thân.

Trả lời: Đây chính là thời gian để bạn tự tạo công việc

cho bản thân. Hãy bắt đầu với blog. Hãy tạo cho mình một podcast (một dạng file âm thanh mô tả về một sản phẩm hay dịch vụ nào đó), phát hành thư thông báo. Với kinh nghiệm và thông tin mà bạn đã tập hợp được trong quá trình nghiên cứu và giới thiệu về bản thân, bạn có thể trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực của mình. Hãy tạo dựng tên tuổi cho mình. Khi mọi người bắt đầu biết đến bạn, bạn sẽ trở thành nguồn tài nguyên đáng giá của họ.

Đây cũng là khoảng thời gian để bạn rèn luyện những kỹ năng cần thiết cho một công việc mới. Ví dụ, chuyên viên truyền thông Laura Perry đã từng thất nghiệp trong gần một năm. Cô nhận ra có rất nhiều vị trí tuyển dụng trong lĩnh vực của cô ấy yêu cầu chuyên môn trong lĩnh vực truyền thông xã hội. Do đó, Laura theo học các khóa đào tạo về truyền thông xã hội. Cô tạo ra một "ngôi làng" trên Facebook phục vụ cho công việc kinh doanh của những người bạn và một địa chỉ riêng cho Hiệp hội golf của phụ nữ trên Facebook, LinkedIn. Trong các buổi phỏng vấn, cô đã đưa ra câu trả lời thuyết phục về lĩnh vực truyền thông xã hội và đưa ra ví dụ cụ thể về những công việc mình đã thực hiện. Laura Perry đã nhanh chóng tìm được một công việc như mong muốn.

Câu hỏi: Tôi đã có một công việc, tôi phải tiếp tục làm việc nhưng tôi không thật sự hạnh phúc với nó. Ngày nào cũng giống ngày nào. Tôi cảm thấy mình đã chọn nhầm nghề.

Trả lời: Không quan trọng bạn đang làm trong lĩnh vực nào, bạn hoàn toàn có thể khơi dậy ngọn lửa đam mê dành cho công việc và tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời từ chính công việc đó. Điều quan trọng chính là tư duy của bạn.

Điều đó không có nghĩa là bạn chỉ cần "suy nghĩ một cách tích cực", mà bạn cần đưa ra những "ý tưởng có ý nghĩa". Làm thế nào để tạo ra một công việc mới đem lại những đóng góp thiết thực hơn với cuộc sống và tổ chức của bạn? Sau đây là một vài gợi ý:

- Viết Bản mục tiêu phấn đấu như đã hướng dẫn trong quyển sách này. Hãy chia sẻ bản mục tiêu với người quản lý và đề nghị họ góp ý. Dựa vào bản mục tiêu đó, cả hai phối hợp hành động đến khi thu được kết quả mong muốn.

- Hãy đưa ra một bản cam kết mà cả bạn và người quản lý đều có lợi. Hai bên cùng tìm hiểu xem điều gì có lợi cho tổ chức và điều gì có lợi cho chính bạn. Kế tiếp, vạch rõ hướng đi trong tương lai, nguồn lực cần có, và cách thức phối hợp các nguồn lực với nhau để phát triển.

- Hãy đưa ra mục tiêu rõ ràng cho người quản lý. Hãy sử dụng công thức: "Thời điểm chuyển từ X tới Y" trong việc thiết lập mục tiêu. Sau đây là ví dụ của một y tá: "Tôi sẽ tăng mức độ hài lòng của bệnh nhân trong khoa mình từ 80% lên 90% vào cuối năm". Bằng cách đạt được những mục tiêu cụ thể, bạn sẽ chứng minh giá trị của bản thân và tìm thấy cảm giác chiến thắng.

- Nếu công ty của bạn thực hiện đánh giá nhân viên hàng quý hay hàng năm, hãy đề nghị một chương trình đánh giá ít nhất một tháng một lần. Một hai cuộc trao

đổi ngắn với người quản lý trong tháng sẽ hữu ích hơn rất nhiều cho công việc của bạn so với một cuộc họp kéo dài chỉ diễn ra một lần trong năm.

Câu hỏi: Bạn nói rằng: "Hãy tự tạo công việc cho bản thân". Nhưng nếu bản mô tả công việc quá rõ ràng và bạn thật sự không cần thiết để vượt ra khỏi nó?

Trả lời: Trong công việc có hai cách nhìn. Với tư tưởng của thời đại công nghiệp, người lao động quan niệm rằng: "Tôi là một cái máy với chức năng đặc biệt". Trong khi đó người lao động trong thời đại tri thức cho rằng: "Tôi là một sinh vật sống có óc sáng tạo cùng với những khả năng đặc biệt khác. Không ai khác có thể làm những việc tôi đang làm". Người lao động của thời đại công nghiệp giống như một cái máy, khi cần, người ta có thể bỏ đi, và thay thế bằng một cái khác. Điều ấy cũng giống như việc bạn đổi một chiếc xe, một chiếc máy tính, một chiếc máy nướng bánh mì khi chúng không còn phù hợp nữa. Người lao động có kiến thức thì không thể thay thế được. Dù đang làm trong lĩnh vực nào, bạn cần thường xuyên đưa ra sáng kiến, nếu không, bạn sẽ nhanh chóng bị đào thải.

Tất nhiên, bạn cần phải hoàn thành yêu cầu của công việc được giao. Nhưng câu hỏi thực sự chính là: "Công việc này sẽ trở nên khác biệt thế nào vì bạn chính là người thực hiện chúng?".

Câu hỏi: Thật dễ dàng để có được một công việc khi bạn giàu có và có mối quan hệ tốt. Nhưng tôi là người chỉ mới bắt đầu, tôi không có gì cả, và không ai biết đến tôi.

Đúng là có những người phải leo núi từ dưới chân núi, trong khi những người khác có trực thăng đưa lên đỉnh.

Trả lời: Đúng là có những người phải leo lên núi từ dưới chân núi, trong khi người khác có trực thăng đưa lên đỉnh. Đường lên đỉnh có thể rất dốc và nhiều chướng ngại vật, nhưng hãy nhớ bạn là ai. Bạn là sự kết tinh của tài năng, đam mê và lương tâm. Hãy tìm cho mình con đường riêng để chinh phục đỉnh núi, bạn có thể bị mắc kẹt trong chốc lát hay thậm chí bị tụt lại phía sau, nhưng việc tự tìm ra con đường riêng cho bản thân sẽ mang đến cho bạn nguồn sức mạnh vượt trội mà những kẻ lên tới đỉnh một cách dễ dàng sẽ không bao giờ có được.

Trong công việc, có những nguyên tắc tất yếu, và những người được trực thăng đưa lên đỉnh núi sẽ không bao giờ biết được năng lực thực sự của bản thân. Nếu phải vượt qua nhiều khó khăn mới lên đến đỉnh núi, chắc chắn bạn sẽ có nhiều kinh nghiệm để xử lý vấn đề hơn những người có đặc quyền đặc lợi, hoặc nếu không, bạn vẫn có một sự nghiệp nhiều ý nghĩa mà những người có được thành công dễ dàng không thể có được. Rất nhiều người đã làm nên thành công từ hai bàn tay trắng, chẳng hạn như Oprah Winfrey[6], những vị CEO nổi tiếng, hay không phải ai xa lạ mà chính là hàng xóm của bạn.

Hãy luôn là người chủ động. Nếu bạn không được nhận được lời mời phỏng vấn, điều đó chỉ có nghĩa là bạn chưa trình bày đúng vấn đề với đúng đối tượng. Đừng nản lòng. Nếu sếp chưa chú ý đến bạn, hãy bắt đầu làm việc với Vòng tròn ảnh hưởng và nhìn nó phát triển từng ngày. Ban đầu, có thể tốc độ phát triển của Vòng tròn ảnh hưởng của bản thân còn chậm, nhưng nếu bạn kiên nhẫn, tầm ảnh hưởng của bạn sẽ ngày càng mở rộng. Khi đó, bạn sẽ thêm yêu công việc, được mọi người kính trọng và tạo được sự nghiệp tuyệt vời như bạn hằng mong muốn.

Lời kết

Có thể ngay lúc này, bạn chưa nhìn thấy viễn cảnh về một sự nghiệp xán lạn của bản thân bởi tầm nhìn của bạn lúc này cũng giống những vị khách tham quan vườn quốc gia Yellowstone sau vụ cháy rừng năm 1988. Nhưng hãy nhớ rằng những ai chỉ nhìn thấy tai họa sẽ không thể nhận biết những gì đang thật sự diễn ra. Tiềm năng cho sự phát triển được ươm mầm từ trong thử thách. Ngay cả trong thời kỳ đen tối nhất, bạn vẫn có thể tìm thấy cơ hội để phát triển sự nghiệp. Cơ hội ở khắp mọi nơi. Sự thiếu vắng cơ hội chỉ có trong ý nghĩ tiêu cực của bạn.

Sự thật là luôn có những cơ hội dành cho những người áp dụng đúng hình mẫu.

Với tư tưởng của người lao động trong thời đại công nghiệp, bạn sẽ chỉ thấy mình là nạn nhân của nền kinh tế, người quản lý, bản mô tả công việc và vô số những thứ khác. Nếu cứ giữ mãi cách nhìn đó, bạn sẽ không thể nào thích nghi với công việc và phát triển bản thân, đồng thời sức khỏe của bạn cũng sẽ bị ảnh hưởng.

Mặt khác, nếu bạn trang bị cho mình tầm nhìn của người lao động trong thời đại tri thức, bạn sẽ làm chủ sự nghiệp của mình. Bạn không tìm một công việc, mà bạn tìm cách giải quyết vấn đề, bạn xem công việc như một cơ hội thú vị. Bạn tìm một công việc yêu thích và những người khác sẵn sàng trả tiền cho công việc ấy. Bạn không phải là "một cái máy chỉ biết làm theo bản mô tả công việc", mà là một con người biết suy nghĩ, có óc sáng tạo với những khả năng không thể thay thế được. Bạn có những cống hiến mà không ai khác có thể làm được.

Nhà lý luận kinh tế nổi tiếng Jim Collins đã từng nhận xét: "Thật khó để có một cuộc sống tuyệt vời, trừ khi đó là một cuộc sống đầy ý nghĩa. Và thật khó để có một cuộc sống đầy ý nghĩa khi không có một công việc ý nghĩa"[1]. Dù bạn là một CEO, người lao công, nhân viên cảnh sát, giáo viên hay luật sư, người nội trợ hay ngôi sao điện ảnh… điều đó không quan trọng. Bất kể công việc của bạn là gì, bạn hoàn toàn có thể tạo dựng một sự nghiệp tuyệt vời khi cống hiến bằng tất cả tài năng, đam mê và tâm huyết.

Đôi nét về tác giả

Tiến sĩ Stephen R. Covey: nhà lãnh đạo lừng danh trên toàn thế giới, ông còn là một nhà giáo, nhà văn, nhà tư vấn cho các tổ chức, đồng sáng lập và là phó chủ tịch của FranklinCovey Co.

Cuốn sách *The 7 Habits of Highly Effective People* (7 Thói quen để thành đạt) của Stephen Covey được tạp chí Chief Executive bình chọn là sách kinh doanh có tầm ảnh hưởng nhất trong 100 năm qua. Quyển sách này đã bán được hơn 20 triệu bản và sau 20 năm, nó vẫn nằm trong danh sách những quyển sách bán chạy nhất.

Tiến sĩ Covey hoàn thành chương trình MBA tại Đại học Harvard và nhận bằng tiến sĩ tại Đại học Bringham Young (BYU). Trong hơn 40 năm tham gia giảng dạy về hoạt động điều hành doanh nghiệp tại BYU, ông đã đào tạo hàng triệu học viên, bao gồm lãnh đạo các quốc gia và chủ tịch các tập đoàn về sức mạnh chuyển hóa của các nguyên tắc chi phối cá nhân và tổ chức. Gia đình ông hiện sống ở Rocky Mountains, bang Utah, Hoa Kỳ.

Jennifer Colosimo: giám đốc văn phòng đào tạo tại FranklinCovey Co. Thông qua quy trình tổ chức thành công hội thảo và những bài phát biểu của mình, Jennifer đã có tầm ảnh hưởng lên hơn 30.000 khách hàng trên toàn cầu. Cô phụ trách huấn luyện và là chất xúc tác giúp tăng năng suất làm việc của tất cả nhân viên ở các cấp bậc, từ nhân viên bảo vệ đến CEO.

Trước khi gia nhập FranklinCovey vào năm 1996, Jennifer đã tốt nghiệp ngành tổ chức truyền thông tại Đại học Purdue và làm việc với tư cách là người tư vấn quản lý tại Accenture. Tại FranklinCovey, cô tiếp tục công tác tư vấn thông qua chương trình phát thanh, bao gồm cả hệ thống iTunes với chương trình "Greatness on the Go" (Sự vĩ đại của hành động) và chương trình đào tạo qua mạng nội bộ Internet "The Speed of Trust" (Tốc độ của niềm tin). Jennifer còn phối hợp với Jack Welch cùng tổ chức những sự kiện lãnh đạo có uy tín. Ngoài ra, cô còn cộng tác viết sách cùng Stephen R. Covey. Gia đình Jennifer hiện sống ở tiểu bang Colorado đầy nắng ấm.